

Mjölkar risken ur krediten?

- en studie av bankens syn på risk vid kreditgivning till mjölkproduktion.

Does the risk milk out the credit?

- a study of the Swedish banks view on the risk of giving credit to farmers investing in milk production.

Dag Lindahl

Anneli Olausson



Mjölkar risken ur krediten?

- en studie av bankens syn på risk vid kreditgivning till mjölkproduktion.

Does the risk milk out the credit?

- a study of the Swedish banks view on the risk of giving credit to farmers investing in milk production.

Dag Lindahl

Anneli Olausson

Handledare: Johan Gaddefors, Swedish University of Agricultural Sciences,
Department of Economics

Examinator: Richard Ferguson, Swedish University of Agricultural Sciences,
Department of Economics

Omfattning: 30 hec

Nivå och fördjupning: A1E

Kurstitel: Självständigt arbete i företagsekonomi

Kurskod: EX0806

Program/Utbildning: Agronomprogrammet - ekonomi

Fakultet: Fakulteten för naturresurser och jordbruksekonomi (NJ)

Utgivningsort: Uppsala

Utgivningsår: 2018

Omslagsbild: Robert Olausson

Serienamn: Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi

Nr: 1176

ISSN 1401-4084

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: kreditgivning, mjölkproduktion, principal agentteori, prospektteori, risk, storleksrationalisering.

Förord

Till att börja med vill vi rikta ett varmt tack till de människor som vi mötte och intervjuade i samband med vår empiriinsamling. Vi lärde oss väldigt mycket av samtalen och ni gjorde vårt arbete roligt och intressant, och utan er medverkan hade inte denna studie varit möjlig. Vi vill även rikta ett stort tack till vår handledare Johan Gaddefors på institutionen för ekonomi, för vägledning och engagemang som hjälpt oss framåt. Vi vill även tacka Jakob Söderberg för vägledning och hjälp under studiens gång. Slutligen vill vi rikta ett tack till våra studiekamrater på Ultuna för tips, korrekturläsning och roliga seminarium, tack!

Uppsala, Maj, 2018



Dag Lindahl



Anneli Olausson

Abstract

Several countries in the world conduct a fast growing rhetoric in their agricultural policy, where increased production is the basis for increased exports. This increases the competition in the world market, which has had a negative impact on market prices. This price trend has led to a negative impact on the profitability of Swedish agriculture which is experiencing low profitability. Swedish dairy producers are used to fluctuating milk prices, which are strongly influenced by world market prices. But if the Swedish farmers are to operate on a market that is heavily influenced by world market prices, it's necessary to lower production costs and increased productivity. Historically, agriculture has undergone a tremendous structural change, where size rationalization has constantly characterized developments, but productivity has also risen. With the fluctuating milk prices and the effect macro events has on the profitability of the dairy industry, investing in the dairy production can be associated with high risk taking. The risky investment and low profitability in milk production mean that farmers are having difficulty seeking external capital. That means that milk producers who want to invest in their production face a tough competition when seeking external capital. The most common type of external financing for dairy producers comes from banks. When entrepreneurs apply for bank loans, it is important that they understand the logic of the creditor's decision-making process in order to increase the chance of receiving the credit.

This paper aims to analyze how the size rationalization trend has changed the lending process to dairy companies and what factors are most important in the credit decision making. Five creditors at various Swedish banking departments has been interviewed. These interviews provide an insight into banks handling of dairy producers as credit seekers. The study is limited to examining only the possible credit to dairy companies who want to invest in order to size rationalize their production.

The study is of a qualitative research character and an abductive approach has been used. This is because the study aims at understanding a phenomenon. The theoretical framework includes both literature review and theories. The literature review explains and summarizes relevant literature as the basis for the study. The perspective used in the study is an agent-theoretical perspective focusing on asymmetric information to describe the problem that might arise between lenders and borrowers. In order to give this concept a further dimension, we also include the prospect theory, which explains how we handle and assess risks.

The study shows that there is a conscious risk for the bank to invest in milk production, as there is already overproduction in this market and the prices are pressed. It is therefore crucial that the farmer can convince the creditor that despite this fierce competition, he or she can do better than anyone else, and still generate profits and manage the bank's money. Farmers can prove that they can manage this by showing a track record how they manage to make their business grow before, or how they've been able to increased profits earlier.

Sammanfattning

Flera länder i världen driver en expansiv retorik i sin jordbrukspolitik där ökad produktion ligger till grund för ökad export. Detta ökar konkurrensen på världsmarknaden vilket har haft en negativ påverkan på marknadspriser. Denna prisutvecklingen har lett vidare till en negativ påverkan på lönsamheten inom svenskt lantbruk som upplever låg lönsamhet. Svenska mjölkproducenter är vana med ett fluktuerande mjölkpris som är starkt influerat av världsmarknadspriset. Ska svenska bönder verka på en marknad kraftigt influerad av världsmarknadspriser är dock sänkta produktionskostnader och ökad produktivitet en förutsättning. Historiskt har lantbruket genomgått enorma strukturförändringar, där storleksrationalisering ständigt präglat utvecklingen och även ökat produktiviteten. Sett till de fluktuerande priserna och svårförutsägbara makrohändelser som påverkar mjölkföretagarnas lönsamhet är det påtagligt att en investering inom svensk mjölkproduktion är förenat med stort risktagande. Mjölkproducenter som vill investera för att möta en hårdare konkurrens är ofta beroende av externt kapital. Den riskfyllda investering samt låga lönsamheten inom mjölkproduktion innebär att mjölkproducenter upplever det som svårt att få externt kapital. Den vanligaste typen av extern finansiering till företag kommer från banker. När företagare söker banklån är det viktigt att de förstår logiken för kreditgivarens beslutsprocess. Detta för att öka möjligheten till beviljad kreditansökan samt för att förstå vilka faktorer som ökar chanser att få god kreditvärdighet.

Den här uppsatsens syfte är att analysera hur storleksrationaliseringstrenden över tid förändrat kreditgivningsprocessen till mjölkföretag och vilka faktorer som har störst betydelse vid kreditbeslutet. Inom studien har fem intervjuer genomförts med bankanställda med segmentsansvar för jord och skogsbruksföretag på fem svenska storbanker. Dessa intervjuer ger en inblick i hur banker hanterar mjölkproducenter som kreditkunder. Studien avgränsas till att endast undersöka kreditgivning till mjölkföretag som vill investera i syfte att storleksrationalisera sin produktion.

Studien är av kvalitativ forskningskaraktär och ett abduktivt tillvägagångssätt har använts. Detta för att studien syftar till att förstå ett fenomen. Det teoretiska ramverket innefattar både litteraturgenomgång och teorier. Det perspektiv som använts i studien är ett agentteoretiskt perspektiv med fokus på asymmetrisk information för att beskriva problematiken mellan långgivare och låntagare. För att ge detta begreppet ytterligare en dimension kompletteras det med prospektteorin som förklarar hur vi människor hanterar och bedömer risker.

Slutsatsen av studien är att mjölkproduktion anses som en kapitalkrävande bransch, samtidigt som kassaflöden och lönsamheten ofta är svag, vilket innebär en utmaning för finansiering till branschen. I framtiden kommer det därför att ställas höga krav på morgondagens företagare vad gäller förmåga att attrahera kapital, hantera risk och effektivisera driften. Som kreditgivare är det svårt att kontrollera om en lantbrukare har de ledarskapsegenskaper som krävs för att driva en större verksamhet. Därför är det en fördel om lantbrukaren kan uppvisa

goda meriter från tidigare egna verksamheter. Detta leder till att de som redan klarat av en storleksrationalisering har en fördel vid kontakt med banken, vilket i sig driver på storleksrationalisering inom svensk mjölkproduktion.

Innehållsförteckning

Innehållsförteckning

1	Inledning	1
1.1	<i>Bakgrund</i>	1
1.2	<i>Problem</i>	2
1.4	<i>Syfte och forskningsfråga</i>	3
1.5	<i>Disposition</i>	3
2	Litteraturgenomgång	5
2.1	Kreditbehov	5
2.2	Kreditgivningens referensram	6
3	Teoretiskt ramverk	10
3.1	<i>Varför uppstår risk?</i>	10
3.3	<i>Prospektteori</i>	13
3.3	<i>Teoretisk syntes</i>	15
4	Metod	17
4.1	<i>Förstudie</i>	17
4.2	<i>Val av metod</i>	17
4.2.1	Datainsamlingsmetod	18
4.3	<i>Design</i>	19
4.3.1	Urvalsgrupp	20
4.3.2	Tillvägagångssätt	20
4.4	<i>Analys av empirin</i>	21
4.5	<i>Kvalitetskriterier</i>	22
4.6	<i>Etiska aspekter</i>	23
5	Empiri	24
5.1	Handelsbanken	24
5.1.1	Bankens kreditgivningsprocess till investering i mjölkföretag	24
5.1.2	Storleksrationaliseringens betydelse, riskökning	26
5.1.3	Om krediten går fel, erfarenheter	26
5.1.4	Trendspaning	27
5.2	Swedbank	27
5.2.1	Bankens kreditgivningsprocess till investering i mjölkföretag	28
5.2.2	Storleksrationaliseringens betydelse, riskökning	30
5.2.3	Om krediten går fel, erfarenheter	30
5.2.4	Trendspaning	31
5.3	SEB	31
5.3.1	Bankens kreditgivningsprocess till investering i mjölkföretag	31
5.3.2	Storleksrationaliseringens betydelse, riskökning	32
5.3.3	Om krediten går fel, erfarenheter	33
5.3.4	Trendspaning	34
5.4	Länsförsäkringar Bank	34

5.4.1 Bankens kreditgivningsprocess till investering i mjölkföretag	34
5.4.2 Storleksrationaliseringens betydelse, riskökning	35
5.4.3 Om krediten går fel, erfarenheter	36
5.4.4 Trendspaning	37
5.5 Danske Bank	37
5.5.1 Bankens kreditgivningsprocess till investering i mjölkföretag	38
5.5.2 Storleksrationaliseringens betydelse, riskökning	39
5.5.3 Om krediten går fel, erfarenheter	40
5.5.4 Trendspaning	40
5.6 Empirisk sammanfattning	41
6 Analys och diskussion	43
6.1 Kreditgivning till företag	43
6.2 Principal agentproblematik	45
6.3 Asymmetrisk information	46
6.4 Prospektteori	48
7 Slutsats	50
Referenser	52
Bilaga Intervjuguide	56

Figurlista

Figur 1.	Utkast av uppsatsens disposition.
Figur 2.	Landström (2003) härledning av kreditbehov.
Figur 3.	Svedin (1992) bedömningsområden återbetalningsförmåga.
Figur 4.	Relationen mellan principal och agent.
Figur 5.	Påverkan av asymmetrisk information i relation mellan principal och agent.
Figur 6.	Neumann & Morgensterns (1953) förväntade nyttoteori.
Figur 7.	Modell prospektteorin.
Figur 8.	Hur studiens studerade ramverk skapats.
Figur 9.	Analys av empiri med grundad teori.

Tabell lista

Tabell 1.	Kreditgivningens referensram
Tabell 2.	Respondenter

1 Inledning

Detta kapitel inleds med en inblick i bakgrunden av det studerade ämnet innan problemet utvecklas. Därefter följer problemformulering av det teoretiska och empiriska problemet som ligger till grund för studiens syfte och forskningsfrågor. Här presenteras även vilka avgränsningar som gjorts inom studien. Kapitlet avslutas med en presentation av studiens fullständiga disposition för att visa upplägget av samtliga kapitel.

1.1 Bakgrund

Flera länder i världen driver en expansiv retorik i sin jordbrukspolitik där ökad produktion ligger till grund för ökad export. Detta ökar konkurrensen på världsmarknaden vilket har haft en negativ påverkan på marknadspriser (Holstein, Jonzon & Strömberg, 2014). Denna prisutvecklingen har lett vidare till en negativ påverkan på lönsamheten inom svenskt lantbruk som upplever låg lönsamhet (Lantbruksbarometern, 2017). De låga världsmarknadspriserna kan både förklaras genom ökade produktionsvolymerna, men även genom lägre produktionskostnader. Ska svenska bönder verka på en marknad kraftigt influerad av världsmarknadspriser är sänkta produktionskostnader och ökad produktivitet en förutsättning (SOU 2014:38 Konkurrenskraftsutredning, 2014). Historiskt har lantbruket genomgått enorma strukturförändringar, där storleksrationalisering ständigt präglat utvecklingen, men där också produktiviteten gått upp. Mjölkproduktionen är ett exempel på detta då antalet kor minskat från ca 688 000 kor 1974 till 331 000 kor 2016, vilket innebär att antalet kor nästan halverats under denna tidsperiod (Jordbruksverket, 2017). Mjölkproduktionen har dock varit mer eller mindre konstant sedan 1980-talet (Jordbruksverket, 2014). Vi kan under samma tidsperiod se hur besättningarna vuxit på gårdarna. Mycket talar för att mjölkproduktionen kommer fortsätta storlekrationaliseras för att klara en hårdare konkurrens. För att kunna klara detta måste investeringar genomföras, både för att växa och effektivisera produktionen. Lantbruksbarometern (2017) påvisar även att det finns en ökad investeringsvilja hos mjölkproducenter.

Svenska mjölkproducenter är vana med ett fluktuerande mjölkpris som är starkt influerat av världsmarknadspriset. Ökade produktionsvolymerna inom framförallt Europa samt geopolitiska förändringar där Rysslands importstopp av mejeriprodukter från EU och Kinas minskade mjölkpulverimport är några av de senaste händelser som påverkat prisbilden negativt (LRF, 2016). Svenska producenter har även höga produktionskostnader per kilo mjölk jämfört med övriga Europa (Grön konkurrenskraft, 2015). Detta kan delvis förklaras av ett strängare regelverk än konkurrerande länder (Marknadsöversikt mjölk och mejeriprodukter, 2016). Ett hårdare regelverk har dock inte bara inneburit negativa effekter genom höga produktionskostnader. Den svenska mjölken är eftertraktad på den svenska marknaden och symboliserar både god djuromsorg och ansvarsfullt hållbart lantbruk, vilket är en av anledningarna att mjölkpriset under 2017 stabiliserat sig (Jordbruksaktuellt, 2017; Lantbruksbarometern, 2017). Sett till de fluktuerande priserna och svårförutsägbara makrohändelser som påverkar mjölkbranschens lönsamhet är det påtagligt att en investering

inom svensk mjölkproduktion är förenat med stort risktagande. Mjölkproducenter som vill investera för att möta en hårdare konkurrens är ofta beroende av externt kapital. Den riskfyllda investering samt låga lönsamheten inom mjölkproduktion innebär att lantbrukarna får svårigheter att söka externt kapital. Detta visar Lönsamhetsbarometern 2017 som belyser mjölkproducenternas upplevda problem att söka kapitaltillskott vid investering inom mjölkproduktion (Lönsamhetsbarometern, 2017).

Den vanligaste typen av extern finansiering till företag kommer från banker (Bruns & Fletcher, 2007). När företagare söker banklån är det viktigt att de förstår logiken för kreditgivarens beslutsprocess. Detta för att öka chansen att ta emot kredit och för att förstå vilka faktorer som ökar chanser att få god kreditvärdighet. En bra kreditvärdighet gör att företaget kan finansiera sina kapitalkrav och minska kreditkostnaden. Dessutom påverkar en bättre kreditvärdemängd också möjligheten att generera externt eget kapital. Banklån är den huvudsakliga finansieringslösningen för lantbrukares kapitalbehov och över 90 procent av utlåningen till jord- och skogsbruk sker via banklån (Falk & Näslund, 2014). Alternativ finansiering kan till exempel vara obligation emissioner, även om denna studies fokus är på bankfinansiering.

1.2 Problem

Svenska lantbruksföretag klassificeras i regel som micro till små företag (European Commission, 2018). Det innebär att företagen ofta har ett ägande som är tydligt kopplade till driften av företaget. Ägarens förmåga att driva företaget är alltså starkt kopplat till dess ekonomiska förutsättningar (Watson & Wilson, 2002). Kreditgivning till småföretag är också förenade till bankens inställning till företagaren och dess förmåga och förutsättningar att prestera (Lindahl, 2000). För kreditgivningsprocessen innebär detta att den kreditsökande har ett informationsövertag då den kan förväntas veta mer om sig själv än vad banken kan veta (Lindahl, 2000). Detta dilemma behandlar Principal Agent -teorin vilket ger en modell över hur risk uppstår vid kreditgivning till småföretag.

Kreditgivarens kanske största uppgift är att hantera risk och hur krediten ska utformas utifrån den risk banken tar (Svedin, 1992). Kreditgivning till mjölkproduktion är förenat med en rad olika riskaspekter. Dels de marknadsmässiga riskerna i form av en oförutsägbar omvärld men också de risker förenat med den affärsmässiga relation banken behöver ingå med kredittagaren (Landström, 2003). Prospect Theory tar upp hur människors beslut påverkas av risk (Kahneman & Tversky, 1979) vilket för en kreditgivare innebär hur risk påverkar kreditgivningsbeslutet. Kahneman & Tversky (1979) visade i form av Prospect Theory att människor inte kan anses agera ekonomiskt rationellt vid riskfyllda beslut. De kunde framförallt visa att vi människor fattar våra beslut med större rädsla för att undgå eventuell förlust än möjlighet att uppnå eventuell vinst (Kahneman & Tversky, 1979). Ur prospekt teori går det också att påvisa att vårt hänsynstagande till risk minskar då vi redan befinner oss i en riskfylld situation och blir erbjudna att öka risktagandet (Barron et al, 2004).

De strukturförändringar som pågår inom svensk mjölkproduktion innebär att företagen storlekrationaliseras och företagen blir mer kapitalintensiva (Lantbruksbarometern, 2017). Dessutom är investeringsbehovet stort bland svenska mjölkgårdar och investeringar behövs för att skapa konkurrenskraft (Grön konkurrenskraft, 2015; Lantbruksbarometern, 2017). För de mjölkbönder som kommer att genomgå dessa investeringar är det intressant att veta hur strukturförändringar inom branschen påverkar kreditgivare. Vilka krav från banken kommer företagen behöva uppfylla för att kunna investera i sin produktion?

Det finns även luckor i forskningsfältet vad gäller storleksrationaliseringens påverkan på kreditprocessen mellan småföretag och bank. Genom att tillämpa ett agent-teoretiskt perspektiv kan förståelsen för bankens relation till mjölkföretagare utvecklas, vilket förklarar uppsatsens vetenskapliga relevans (Lindahl, 2000). Prospekt teorin används också som komplement till agent - teorin för att skapa förståelse för hur banken svarar på konceptet asymmetrisk information som uppkommer mellan bank och kund. Uppsatsen är också relevant då storleksrationalisering förekommer inom fler branscher än bara lantbruksrelaterade och den vanligaste företagsformen är micro och små till medelstora företag (European Commission, 2018). Det är därför relevant att utveckla ett ramverk och en förståelse utifrån befintliga teorier som kan hjälpa till att beskriva storleksrationaliseringens konsekvenser på kreditgivningsprocessen mellan bank och småföretag.

1.4 Syfte och forskningsfråga

Den här uppsatsen syftar att analysera och utforska om storleksrationaliseringstrenden förändrat kreditgivningsprocessen till mjölkföretag, och isåfall hur. Studien syftar även till att undersöka vilka faktorer som har störst betydelse vid kreditbeslutet. Uppsatsen har avgränsats till att endast undersöka kreditgivning till mjölkföretag som vill investera med syfte att storleksrationalisera sin produktion. Vidare avgränsas även denna studie till att studera kreditgivning i Sverige och intervjuer med fem representanter för kreditgivning från fem stora banker har genomförts.

Syftet uppfylls genom att följande forskningsfrågor besvaras.

- Har mjölkproduktionens storleksrationalisering i strävan mot effektivisering påverkat kreditgivning till branschen, och isåfall hur?
- Vilka faktorer har störst betydelse vid kreditbeslutet?

1.5 Disposition

Uppsatsen består av sju kapitel. Studien inleds med bakgrund och problemformulering samt uppsatsens syfte och forskningsfråga. Kapitel 2 redogör för bakomliggande litteratur och ger en inblick i ämnet som studerats. Därefter presenteras den teori vi använt oss av i kapitel 3 där vi undersöker hur kreditgivningen utformas och påverkas ur ett agentteoretiskt perspektiv och riskbetydelser med hjälp av prospektteorin. I kapitel 4 redogör vi för vilken metod som använts och hur vi gått tillväga. Här diskuteras även metodval ur en kritisk synvinkel. Empirin presenteras i kapitel 5 där vi återger intervjuer med fem personer vid svenska

bankavdelningar som genomförts via telefon eller personligt möte. Därefter analyseras det empiriska materialet i kapitel 6 med utgångspunkt i de teorier som presenterats i teorikapitlet. Uppsatsen avslutas med en redogörelse av studiens slutsats om hur strukturförändringarna inom mjölkföretag påverkat kreditgivningen till branschen.



Figur 1. Utkast av uppsatsens disposition (egen bearbetning).

2 Litteraturgenomgång

I detta kapitel sammanfattas och förklaras relevant litteratur som legat till grund för studien. Detta för att underlätta för läsaren och öka förståelsen för ämnet. Utlåning av kapital är en central del i att bedriva bankverksamhet och är en viktig inkomstbringande post för banken. Det är därför avgörande för en bank att hålla hög kvalitet på sin kreditgivning (Bruns, 2001). Förenklat kan en kreditgivare göra två typer av fel om kreditgivningsstrategin är att nå maximal avkastning för kreditgivaren. Typ 1 fel innebär att en kund nekas en kredit då kunden hade klarat av att återbetala den. Typ 2 fel innebär att en kund erhåller en kredit som kunden sedan inte klarar av att återbetala (Nilsson & Öhman, 2012).

2.1 Kreditbehov

Alla företag är i behov av medel för att kunna investera i befintliga och nya produktionsresurser. Ett grundläggande medel är kapital vilket förklarar företags kapitalbehov (Broomé, Elmér & Nylén, 1998). Företaget kan finansiera kapitalbehovet på olika sätt, genom självfinansiering samt extern finansiering. Självfinansiering syftar till finansiering genom egna genererade vinster, medan extern finansiering innebär att företaget låter andra aktörer få ägande i företaget och rätt till framtida vinster. Ett företag kan också vända sig till en kreditgivare för att söka lån som med ränta betalas tillbaka enligt överenskommelse (Landström, 2003). Figur 2.1 visar begreppsföljden vilken leder till kreditbehovet.



Figur 2. Landström (2003) härledning av kreditbehov (egen bearbetning).

Forskning har visat att ägarledda mindre företag föredrar kapitalanskaffning där företagarens kontroll och inflytande inte äventyras (Cressy, 1995). Detta förklaras genom att företagen har en “pecking-order” vid val av kapitalanskaffning (Myers, 1984). Pecking-order modellen härleder en rangordning bland finansieringsalternativen där självfinansiering premieras och extern finansiering diskrimineras (Myers, 1984). Vanlig kreditgivning genom bank kan ses

som en medelväg i detta sammanhang där en utomstående finansiär tas in, vilket innebär en ny intressent i företaget. Däremot förblir företagets ägarstruktur intakt (Olofsson, 1996).

Finansiering utöver internt genererat kapital har visat sig vara en viktig framgångsfaktor för tillväxt i små ägarledda företag (Storey, 1994). Avvägningen mellan företags kontrollaversion och tillväxtambitioner kan förklara varför forskningen påvisar lägre tillväxt inom småföretag gentemot större företag (Landström, 2003). Kapitalanskaffningbehovet hos mindre ägarledda företag skiljer sig från större företag vilket påverkar deras inställning till kredittagning. Att som företag söka externt kapital krockar med den starka kontrollaversion företagsledningen ofta besitter. Berggren (2002) visar i sin studie att kreditbehovet uppstår genom att pecking-order modellen utmanas av företagets tillväxtambitioner (tillväxtcykel) eller i vilken hastighet teknologiska skiften sker inom branschen. Berggren (2002) kan därmed dra slutsatsen att tillväxt och förändring driver små ägarledda företag till kredittagning, även om det går mot ägarens starka kontrollbehov. De strukturförändringar som pågår inom svensk mjölkproduktion innebär att företagen storlekrationaliseras och företagen blir mer kapitalintensiva vilket driver lantbrukare att söka externt kapital (Lantbruksbarometern, 2017; Berggren, 2002)

2.2 Kreditgivningens referensram

En kreditgivare behöver utöva en kreditgivning som överensstämmer med kreditportföljens områdesspecifika inriktning samt riskprofilering. Kreditgivningen påverkas även av kreditbedömarens egenskaper och förutsättningar. Alla dessa faktorer som påverkar kvaliteten på kreditgivningen kan sammanfattas som kreditgivningens referensram (Svedin, 1992).

Tabell 1. Kreditgivningens referensram.

I.	Kreditportföljen
II.	Kredittagaren
III.	Krediten
IV.	Kreditbedömmaren.

Begreppen som utgör kreditgivningens referensram kommer i följande stycken behandlas för att ge läsaren en bättre inblick i kreditgivning och ge ämnesområdet en inramning.

2.2.1 Kreditportföljen

Kreditportföljens profilering är avgörande för om en kredit kan anses intressant att bedöma. Svedin (1992) beskriver kreditportföljens profilering likt ett grundfundament för kredithandläggaren att använda vid bedömningen av kreditansökan. En kreditportföljs profilering omfattar bankens kunskapsområde, risktagande och strategi för tillväxt. Denna profilering fungerar som en tidig inträdesbarriär för krediten vilket gör att handläggare undviker att spendera onödigt tid på kreditansökningar som avviker från vad banken efterfrågar (Broomé & Elmér & Nylén, 1998).

Kreditportföljens profilering ger en bred grund för vad som kan anses som intressanta kreditobjekt. Kreditportföljen förändras sedan över tid beroende på externa och interna omständigheter (Svedin, 1992). Den ekonomiska konjunkturen påverkar exempelvis ränteläget, vilket påverkar bankens in och utlåningsmarginaler (Broomé & Elmér & Nylén, 1998). Omvärldsläget påverkar även kreditbedömarnas inställning till risktagande. Nilsson och Öhman (2012) visar i sin studie hur kredithandläggares utlåningsbeteende påverkades av en finansiell kris. Kreditgivningen blir mer riskavert vilket resulterar i fler typ 1 fel och färre typ 2 fel. Detta sker genom högre krav på säkerhet och högre utlåningsränta. Dessutom tenderar banken att i fallet med små och medelstora företag knyta företagen närmare banken. Detta kan ske genom att företaget blir helkund och därigenom använder fler av bankens tjänster. På detta sätt får banken fler intäkter men leder också till större kontroll över kunden. I studien menade långivarna att de främst knöt kunden närmare banken för att öka kontrollen och därigenom minska risken (Nilsson & Öhman, 2012).

Kreditbedömmaren behöver kontrollera kreditportföljens aktuella status och jämföra om den överensstämmer med kreditportföljens profilering. Portföljens profileringen jämfört med den aktuella statusen avgör vad det finns för förutsättningar för en ny kredit (Svedin, 1992). Kreditportföljens aktuella status kan förändras med avseende på följande faktorer.

- Balans eller obalans mellan branscher, produkter, storlek på kunder
- Fördelningen företag kontra privatpersoner
- Andelen krediter till nystartade företag
- Andelen krediter med störningssignaler (Broomé, Elmér, Nylén, 1998)

2.2.2 Kredittagaren

Vid kreditgivning är en av de grundläggande delarna att kreditgivaren kan bedömma kredittagarens möjlighet till återbetalning (Svedin, 1992). Att bedöma en kredittagares återbetalningsförmågan är en komplex process och innefattar både analyser av företagets historia, nuvarande situation samt framtida möjligheter (Bruns, 2001). Svedin (1992) visar genom figur 2.2 vilka områden som behöver bedömas för att ge en helhetsbild över kredittagarens återbetalningsförmåga.



Figur 3. Svedin (1992) bedömningsområden återbetalningsförmåga (egen bearbetning).

För att bedöma företagets ekonomiska ställning analyseras företagets historiska redovisning där förvaltningsberättelse, resultaträkning, balansräkning och nyckeltal finns. Den finansiella analysen kan ge en bild av ett företags ekonomiska stabilitet och kan användas som ett

hjälpmedel för att bedöma företagets framtida möjligheter (Brommé, Elmér & Nylén, 1998). Avser krediten en investering, vilket skulle innebära väsentliga förändringar i företaget, kan ett budgeterat framtidsscenario finnas med i bedömningen av återbetalningsförmågan. Tillsammans med historiska och framtida kassaflödesanalyser kan kreditbedömaren genom historisk data samt framtida budgeterat resultat bedöma de finansiella förutsättningarna för företagaren att återbetala krediten (Svedin, 1992). Här bör även dagens ränteläge poängteras, eftersom det är extremt låga räntor och om de går uppåt kommer detta påverka återbetalningsförmågan markant (DI, 2018).

Vid bedömning av en företagares återbetalningsförmåga finns det fler faktorer än de som går att bedöma genom finansiella analyser. I sin helhet kan dessa faktorer sammanfattas som icke-finansiella faktorer eller kvalitativa faktorer (Bruns, 2001). Green (1997) menar att en kreditbedömning med endast finansiell analys som beslutsunderlag ger en svag bild om ett företags egentliga ekonomiska förutsättningar. För att analysera mer svårbedömda faktorer som utgör företagets kontext kan därför en *resursanalys* uppföras (Broomé & Elmér & Nylén, 1998). En *omvärldsanalys* används för att analysera den omgivning vars utveckling påverkar företaget (Svedin, 1992). Kreditbedömaren kan också behöva analysera företagets *affärsidé*. Speciellt om det är en kreditansökan till en nystartad verksamhet eller om kreditansökan avser en förändring av bolagets affärsmöjligheter (Svedin, 1992).

Resursanalysen omfattar de kvalitativa medel ett företag besitter (Svedin, 1992). Stor vikt läggs ofta vid ledning, ägarförhållande, organisation, distributionskanaler, produktionslinjer (Broomé & Elmér & Nylén, 1998). För små och medelstora företag spelar ägarens förmåga att bedriva verksamhet stor roll (Binks & Ennew & Reed, 1992). Små och medelstora företag har ofta en eller få ägare med tydliga nyckelroller inom verksamheten. Därför blir bedömningen av ägarens kompetens och förmåga avgörande för att kunna bedöma företagets ekonomiska förutsättningar (Bruns, 2001). I små och medelstora företag kan alla ovan nämnda kvalitativa resurser knytas till hur väl ägaren klarar att driva sitt företag. Kan kreditgivaren se att ett mindre företag tidigare lyckats att i hög grad optimera sin produktionslinje skapar det förtroende för ägaren vilket påverkar kreditbeslutet (Binks & Ennew & Reed, 1992)

2.2.3 Krediten

Kreditgivning medför i regel ett risktagande för kreditgivaren. En kredit kan utformas på olika sätt för att framförallt kontrollera risktagandet för banken. Riskexponeringen i en kredit är kopplat till dess förväntade avkastning till banken (Svedin, 1992). För att reglera risktagandet kan olika omfattande krav på säkerhet ställas från banken. Räntevillkoren till kredittagaren kan också variera för att öka bankens utlåningsmarginal (Broomé & Elmér & Nylén, 1998). Nilsson & Öhman (2012) visar i sin studie att långgivare kan knyta sina kunder närmare banken för att minska sitt risktagande vid en kreditgivning till kunden. Studien visade att låntagare kunde ställa krav på kunden att bli helkund inom banken för att erhålla en kredit.

2.2.4 Kreditbedömmaren

Kreditbedömarens kunskap och förutsättningar är väsentligt för en framgångsrik kreditgivning (Svedin, 1992). Vid kreditgivning har kreditbedömare olika verktyg att använda. Verktögen är till för att lokalisera de företag som kommer kunna återbetala krediten, respektive identifiera de företag vars förutsättningar innebär att de inte kommer kunna återbetala krediten (Kling & Driver & Larsson, 2003).

En kreditbedömares företagsanalytiska kunskaper skiljer sig åt och olika kreditgivare kan vara kompetenta inom olika områden (Bruns & Fletcher, 2008). Har en bank stort kunskapskapital inom företagsanalys av en viss bransch är det naturligt att den banken i högre grad ägnar sig åt kreditgivning till den branschen. Graden av typ 1 och typ 2 fel minskar mot just den branschen vilket också ger goda förutsättningar för en lönsam kreditgivning (Landström, 2003). För att få en korrekt bedömning av en kreditansökan måste det finnas kreditbedömare med rätt verktyg att analysera krediten. Detta kan påverka den creditsökande genom att dess kredit nekas, även om krediten hade kunnat återbetalas (typ 1 fel). Banken bedömer risken som hög i krediten på grund av bristande kunskap inom området. Banken godkänner en kredit som senare leder till att kredittagaren inte kan betala åter krediten och hamnar i obestånd (typ 2 fel) (Bruns & Fletcher, 2008).

För att minska felen vid kreditbedömning har forskningen försökt ta fram kvantifierade modeller utifrån finansiell data för att förutse finansiella kriser inom företag (Dernroth, 1993). Bankerna har också ambitioner att bygga sofistikerade kreditbedömningsmodeller som minskar risken för mänskliga felbedömningar (Kling & Driver & Larsson, 2003). Dessa modeller har dock tenderat att utvecklas främst utifrån stora företags finansiella data och visat sig mindre användbara på små och medelstora företag (Svensson & Ulvenblad, 1994). I dessa företag är de finansiella nyckeltalen mindre förutsägbara. Företagens ekonomiska utveckling kan istället lättare förutspås genom bedömning av kvalitativa personliga egenskaper likt kompetens, ärlighet och återbetalningsvilja (Keason & Watson, 1991). Bedömning av de kvalitativa egenskaperna är dock svåra att generalisera och jämföra vilket lett till att det inte finns användbara modeller för beslutsfattande utifrån dessa faktorer. Istället är det kreditbedömarens egna förmåga och fallenhet att bedöma kvalitativa faktorer avgörande för en framgångsrik kreditgivning till små och medelstora företag (Kling & Driver & Larsson, 2003).

3 Teoretiskt ramverk

I detta kapitlet beskrivs begreppet risk samt de teorier som vi använt oss för att förstå begreppet. Kapitlet inleds med en summering av riskbegreppet och varför det uppstår, innan teorier kring principal och agent problematiken förklaras med fokus på asymmetrisk information. För att ge detta begreppet ytterligare en dimension lyfts sedan prospektteorin som förklarar hur vi hanterar och bedömer risker.

3.1 Varför uppstår risk?

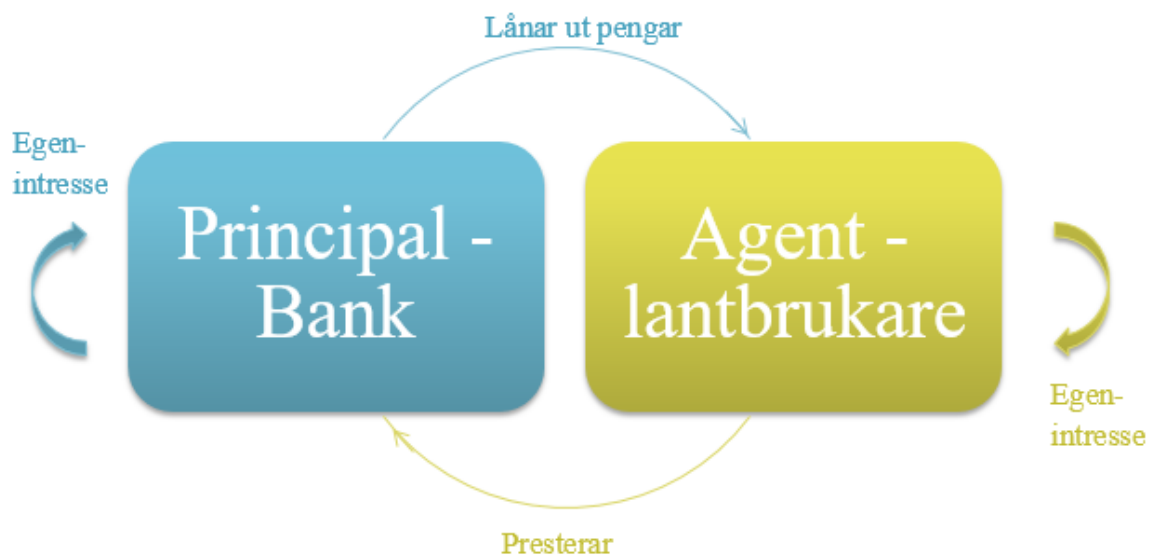
Innebörden av begreppet risk kan ses som funktionen av sannolikheten att något negativt inträffar och vilken konsekvensen denna händelse skulle ha är känd (Weber, Blais & Betz, 2002; Hadaker et al 2004). Nationalencyklopedin menar att det är detta som skiljer risk från osäkerhet, eftersom risk innefattar ett övervägande mellan både att sannolikheten för att en oönskad händelse ska inträffa och vilken storlek denna konsekvens isåfall har (Nationalencyklopedin, 2017). Sannolikheten är alltså känd, men inte utfallet. Vid osäkerhet är istället flera kända resultat tänkbara men sannolikheten är okänd. Osäkerhet minskas genom att information samlas in och granskas.

Risker kan indelas och handla om samhällsrisker, individuella risker, miljörisker eller ekonomiska risker. Risk uppkommer eftersom framtiden är oförutsägbar och därför uppstår osäkerheter och risker. För att förutse risker samlar man kunskap och information systematiskt om olika händelser för att kunna fatta bättre beslut (Weber, Blais & Betz, 2002).

3.2 Principal-agent perspektiv

Principal-agent perspektivet går att applicera på kreditgivningsprocessen för att förklara hur risk uppstår för både kredittagaren och kreditgivaren (Lindahl, 2000). Teorin bygger på att det finns två parter i ett samarbete, men parterna innehar olika roller. Den ena parten är principal och innehar rollen som uppdragsgivare. Den andra parten är agent och fungerar som verkställande (Rapp & Thorstenson, 1994). Teorin behandlar vilka problem som uppstår mellan parterna och grundas i att parterna har egenintressen, även om de ingår ett samarbete (Bakka, Fivelsdal & Lindkvist, 2006). Agenten ska besluta och agera inom ett område på ett av principalen definierat sätt och med syfte att uppfylla principalens målsättning. Principalen berättigar agentens existens genom att skapa uppdraget. Agentens förmåga att genomföra uppdraget är likställt med det resultat principalen kommer att ta del av. Principalen är beroende av en agent för att genomföra uppdraget. Varje part har incitament att med minimal egen insats erhålla optimal avkastning från samarbetet. Detta gör samarbetet riskfyllt och beroende av transparens för att fungera optimalt (Rapp & Thorstenson, 1994). Även fast den beskrivna affärsmässiga relationen kan drabbas av problem finns det fortfarande incitament att ingå samarbete då båda parterna är beroende av varandra (Bakka, Fivelsdal & Lindkvist, 2006).

I situationen där en bank ger en kredit till ett företag uppstår en affärsmässig relation vars karaktär och utmaningar kan beskrivas med hjälp av principal-agent perspektivet (Lindahl, 2000). Företaget kan ses som agenten vars uppgift är att verkställa och banken är principal med funktion som uppdragsgivare i form av finansiär (Rapp & Thorstenson, 1994). Företagets (agent) uppdrag är att återbetala krediten och ränta till banken och får kredit av banken (principal) för utförd uppgift (Lindahl, 2000). För investeringen innebär det affärsmässiga samarbetet att en separation av ägande och kontroll (Bruns, 2001; Svedins 1992). Företaget har kontroll genom sin verkställande funktion men delar ”kontrollen” tillsammans med banken som delfinansiär. För att banken ska kunna ha tilltro för sin partner behöver de dels syna företagets managementkvalitéer för att bedöma förutsättningarna för god kontroll, men även företagets finansiella sits då de är medfinansiär till investeringen (Jensen & Meckling, 1976; Rapp & Thorstenson, 1994). Båda parter är beroende av varandra. Företaget behöver kapital för att kunna genomföra en investering. Banken är i sin tur beroende av att någon lånar deras kapital för att de ska kunna ta betalt i i ränta (Lindahl, 2000).

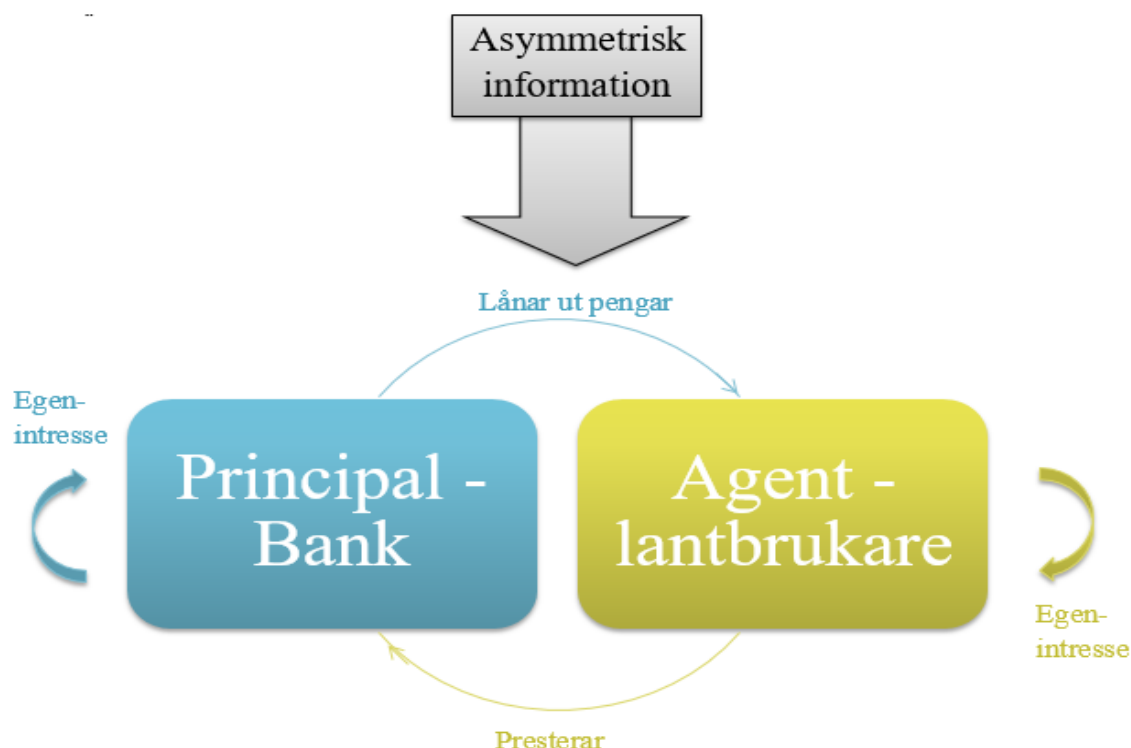


Figur 4. Relationen mellan principal och agent (Egen bearbetning).

Problem som kan uppkomma kan tex bero på att kontraktet mellan principal och agent innehåller oklara punkter eller att kontraktet inte täcks av nya problem som uppkommer efter hand (Bakka, Fivelsdal & Lindkvist, 2006). Intressekonflikter och moraliska risker uppstår alltså när en principal anlitar en agent för att utföra en specifik uppgift som är i principalens intresse, men kanske inte i agentens (Lindahl, 2000). Problemet kan vidareutvecklas om principalen utformar förhållanden där agenten kan ta initiativ att kombinera egna intressen med principalens. Principalen vill dock skapa incitament för agenten att handla som principalen vill, eftersom principalen är tvungen att förhålla sig till risk och så kallad asymmetrisk information, när det kommer till om agenten fullföljer avtalet eller inte.

Asymmetrisk information

Ett genomgående tema i principal-agent forskningen syftar till fördelningen av information mellan aktörerna (Bakka, Fivelsdal & Lindkvist, 2006). Informationsasymmetri uppkommer vid snedvriden informationsfördelning mellan två aktörer (Healy & Palepu, 2001). Det innebär att en part i ett samarbete har mer information än den andra parten gällande framtiden, ett projekt eller en situation. Informationsasymmetrin är större ju mer ojämn informationen är. Ofta är det agenten som har andra informationsresurser som kan förskjuta maktförhållandet. Principalen och agenten har därmed inte tillgång till samma information, vilket är kärnan i asymmetrisk information (Bakka, Fivelsdal & Lindkvist, 2006)



Figur 5. Påverkan av asymmetrisk information i relationen mellan principal och agent (egen bearbetning).

Moral hazard

Intressekonflikten som har sin grund i principal-agent problematiken leder till något av teorin kallat *moral hazard* (Deli'Ariccia, Friedman, & Marquez, 1999). Moral hazard innebär att agenten innehar ett informationsövertag över principalen angående investeringen. Detta leder till att principalen, exempelvis banken, inte kan fastställa värdet av kredittagarens investering i samma utsträckning som kredittagaren. Rapp och Torstensson (1994) översätter moral hazard till risk för *oaktsamhet*, vilket ska spegla principalens risk för att drabbas av en agent som uppvisar oaktsamhet. För en bank innebär det en risk att inte fullt ut veta kundens riskpreferenser. Det kan uppstå incitament för kredittagaren att dölja sin sanna riskpreferens inför banken för att öka chansen att vinna bankens förtroende. Informationen banken sitter på jämfört med kredittagaren är i så fall inte symmetrisk, utan moral hazard problematik påverkar principal-agent samarbetet (Healy & Palepu, 2001; Deli'Ariccia, Friedman, & Marquez, 1999).

Lindahl (2000) menar att två typer av problem som kan identifieras i samband med kreditgivning, vars grundorsak är asymmetrisk information. Kategoriseringen är en uppdelning av moral hazard problemet.

i. Det föreligger svårigheter för banken att utvärdera det företag som söker krediter, vilket resultat som uppnås och hur krediten kommer förvaltas.

ii. När banken och företaget har olika riskpreferenser, vilket kan innebära att parterna har olika uppfattning kring vilka åtgärder som ska göras inom företaget och hur respektive parts målsättning ska uppfyllas.

Följderna av dessa problem är att de genererar kostnader (Rapp & Thorstenson, 1994). Exempel på kostnader kan vara bankens analys av företaget eller kostnader för bankens övervakning av företaget.

Adverse selection

När banken inte kan utläsa vilka kreditobjekt som är goda affärer jämfört med de objekt som kommer bli sämre affärer uppstår ett fenomen som inom teorin kallas *adverse selection* (Rapp och Torstensson, 1994). Fenomenet orsakas av att det råder informationsasymmetri på marknaden. Effekten från adverse selection på en kreditmarknad är att banken tvingas utforma sina krediter utefter ett genomsnitt av kvalitén på kreditobjekten (Riley, 2001). Detta drabbar de mer kreditvärdiga objekten negativt, då de får ta del av ett kreditbeslut baserat på ett genomsnitt av alla kreditobjekt. Det motsatta drabbar de mindre kreditvärdiga objekten (Riley, 2001).

Lösningar

För att minska problemet som härstammar från den asymmetriska informationstillgången mellan bank och kredittagare kan banken ta ut *pant* från kredittagaren. Att banken kräver pant utjämnar risktagandet mellan parterna och minskar därför incitamentet för kredittagaren att agera oaktsamt (Lindahl, 2000). Att kräva pant är ett sätt för banken att minska sitt informationsunderläge och fördela risken, men det finns även andra sätt för banken att minska den asymmetriska informations situationen (Rapp och Torstensson, 1994).

Principalen kan motivera noggranna kontroller innan samarbete ingås med agenten. Denna kontroll kan göras på företagets materiella och immateriella tillgångar (Lindahl, 2000). Även då den affärsmässiga relationen är upprättad kan vidare kontroll utföras genom uppföljning av agentens prestation (Deli'Ariccia, Friedman, & Marquez, 1999).

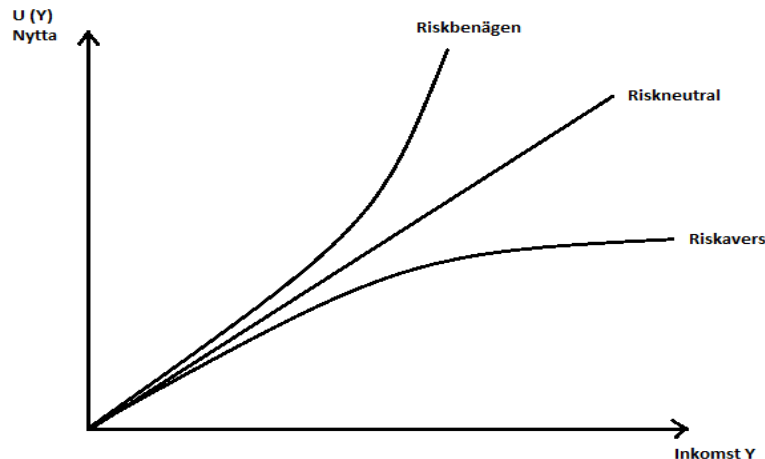
3.3 Prospektteori

Prospektteorin är en teori som beskriver hur människors beslut påverkas av risk och utvecklades utifrån den traditionella förväntade nyttoteorin (Kahneman & Tversky, 1979).

Teorin bygger på tre effekter; förlustaversion, referensberoende och avtagande känslighet och utvecklades av Kahneman och Tversky (1979) vilket belönades med Nobelpriset 2002.

Den förväntade nyttoteorin (figur 6) utgår från grundantagandet att människan är rationell och förväntas fatta beslut som maximerar individens nytta (Neumann & Morgenstern, 1953).

Detta gäller även för individer vid beslutsfattande under risk (Tversky, 1975). Nyttofunktionen speglar en individs beteende och är antingen konkav (riskaversiv), konvex (risksökande) eller linjär då individen är riskneutral (Starmer, 2000).

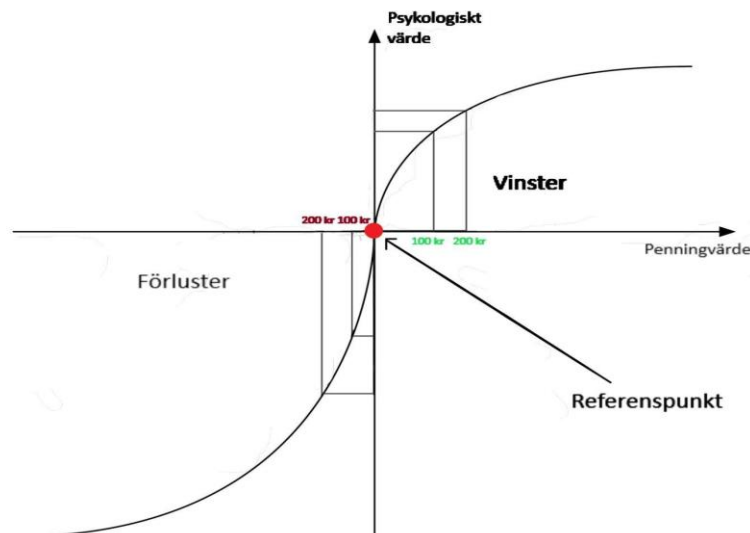


Figur 6. Neumann & Morgensterns (1953) förväntade nyttoteori (egen bearbetning.)

Den förväntade nyttoteorin förklarar individers beslutsfattande under påverkan av risk. Med grunderna från den förväntade nyttoteorin har olika förgreningar skapats inom ämnesområdet. En betydelsefull utveckling av den förväntade nyttoteorin gjorde Kahneman och Tversky (1979). De ifrågasatte teorins sätt att mäta nytta och motsatte sig att nyttofunktionen baserades på att maximera en aktuell förmögenhet. De menade att individens nyttofunktion också påverkas av förändringen av en förmögenhet och att individers risktagande varierar utifrån olika utfall (prospekt) (Weber & Milliman, 1997).

Prospektteorin inkluderar hur individens riskaversion påverkar beslutsfattandet. Kahneman & Tversky (1979) visade genom att ta med individens riskaversion att samma individs riskprofil varierade beroende på om situationen (prospektet) behandlade en vinst eller förlust. Vid en säker vinst uppträder en individ riskaversiv, medans vid säkra förluster tenderar samma individ att agera risksökande. Prospektteorins värdefunktionen för beslutsfattande vid påverkan av risk blir därmed konkav för vinster, konvex för förluster samt brantare för förluster än för vinster (figur 7). Prospektteorin bygger på samma grundprinciper likt den förväntade nyttoteorin, men Kahneman & Tversky (1979) tilldelar nytta specifikt till vinster och förluster. Det innebär att nyttan mäts utifrån förändringen av en förmögenhet, inte utifrån att maximera en förmögenhet. Värderingen av en vinst och förlust utgår ifrån individens individuella referenspunkt, som korrelerar med individens aktuella förmögenhet (Kahneman & Tversky, 1979). Inte den absoluta förmögenheten likt den förväntade nyttoteorin förespråkar (Schoemaker, 1982). Andra skillnader teorierna mellan är att den förväntade nyttoteorin säger att ett beslut inte påverkas av det initiala värdet av en förmögenhet. Nyttan av den absoluta förmögenheten är alltid densamma oavsett om valet står mellan ett säkert eller osäkert prospekt. Prospektteorin motsätter sig detta genom tillägget av riskaversion och visar att en individ alltid väljer det säkrare prospektet, oberoende av initial förmögenhet (Kahneman & Tversky, 1979). Detta kan förklaras genom framing, vilket inom

prospektteorin handlar om att andra kan förklara olika prospekt i hopp om förändra mottagarens referenspunkt (Hertwig et al. 2004). Det är detta lantbrukaren försöker göra när man ska söka krediter. Lantbrukaren försöker då påverka kreditgivarens referenspunkt till sin fördel och manipulera oddsen till sin fördel genom att beskriva affärsidén på ett övertygat sätt. Referenspunkten påverkas genom vägningsfunktionen, att människor tänker olika om utfallen av händelser (Weber & Milliman, 1997)



Figur 7. Modell prospektteorin (egen bearbetning)

Prospektteorin väger nyttan i vinster och förluster olika tungt. Detta kan förklaras genom ett exempel.

En individ A hittar 100 kr. Individ A upplever en positiv nytta. Anta att individ A istället hade hittat 200 kr, men sedan tappat 100 kr. Enligt den förväntade nyttoteorin har individ A i båda fallen upplevt samma nytta. Enligt prospektteorin har individ A i det senare fallet inte upplevt samma nytta då referenspunkten korrigerats utifrån 200 kr. Dessutom har individ A upplevt en förlust som väger tyngre än en vinst.

Kahneman & Tversky (1979) påvisar även den upplevda nyttan hos en individ påverkas av det initiala värdet av tillgången. Detta kan förklaras genom följande exempel.

En individ A har 70 000 kr i lön och får en löneökning med 1000 kr. En annan individ B har 20 000 kr och får en löneökning på 1000 kr. Enligt den förväntade nyttoteorin är nyttan samma i båda fallen då båda individer får 1000 kr mer. Enligt prospektteorin är nyttan avtagande då referenspunkten korrigeras utifrån individens initiala tillgångar. Individ B upplever i det här fallet större nytta vid en löneökning på 1000 kr. Denna avtagande känslighet speglar även storleken på en förlust jämfört med de initiala tillgångarna (Weber & Milliman, 1997).

3.4 Teoretisk syntes

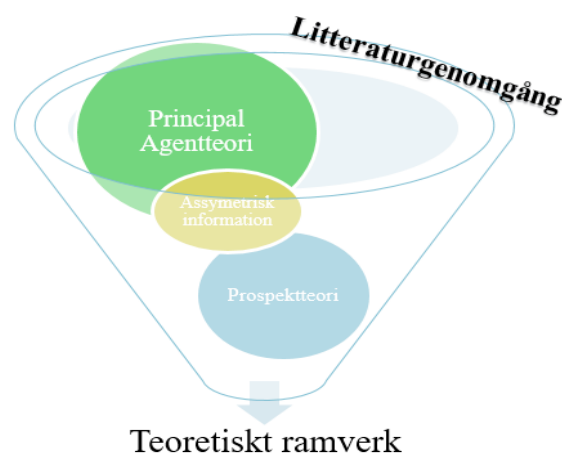
För att uppfylla studiens syfte har teorier valts som ger ett förhållningssätt till hur risk uppstår och hur beslut påverkas av risk. Syntesen syftar till att visa hur de enskilda teorierna samt

litteraturgenomgången tillsammans bildar en helhet vilket blir vårt teoretiska ramverk. För att kunna besvara studiens syfte behövs ett teoretiskt förhållningssätt inom separata teoretiska fält. I denna studie använder vi två etablerade ekonomiska teorier som var för sig kan förklara risk. Genom att kombinera dessa kan vi dock erhålla en djupare förståelse av kreditgivning och risk.

Principal agent teorin används för skapa förståelse för hur risk uppstår mellan kreditgivare och kredittagare. Teorin lyfter fram problematiken med egenintressen vid affärsmässiga samarbeten. Perspektivet går att använda vid analys av relationen mellan bank och en lantbrukare. Problematiken grundar sig i att parterna inte kan skapa ett samarbete med full transparens, vilket skapar risk för båda parterna (Lindahl, 2000). Brister i transparens kallas informationsasymmetri och parterna använder olika verktyg för att undvika situationen. I litteraturgenomgången redogörs en teoretisk grund för kreditgivning och här beskrivs några av verktygen kreditgivare och kredittagare använder för att minska den asymmetriska informationen.

Prospektteorin går in på hur människors beslut påverkas av risk. Från principal agentteorin kommer ett förhållningssätt till hur risk uppstår, men det är från prospektteorin som konsekvenserna av en förändrad risk kan analyseras. Kahneman & Tversky (1979) kunde visa genom prospektteori att individers riskprofil förändras när de ställs inför olika prospekt. De kunde då även visa att vinster och förluster vägs olika när en individ fattar beslut, med slutsatsen att individer är mer rädda för att göra förluster än att erhålla en möjlig vinst.

För att kunna besvara studiens syfte ansåg vi att vi behövde både ett förhållningssätt för att analysera hur risk uppstår, men även vad risk får för konsekvenser på beslutsfattande, varför dessa två teorier är kombinerade. För att kunna applicera dessa teorier på området kreditgivning inkluderas litteraturgenomgång vilken genomfördes med mål att erhålla en teoretisk grundförståelse och underlätta kombinationen av principal agent teori med prospektteori på området. Denna grundförståelse är nödvändig för att kunna analysera vårt empiriska material utifrån valda teorier. Se figur 8 som illustrerar studiens teoretiska sammansättning.



Figur 8. Hur studiens teoretiska ramverk skapats (egen bearbetning).

4 Metod

I detta kapitel beskrivs metodvalet och motiveringar för dessa val presenteras. Kapitlet inleds med en reflektion kring förstudien/litteraturgenomgången. Därefter redogörs studiens forskningsmetod, forskningsstrategi samt datainsamling och design, innan vi redogör för vårt sätt att analysera den insamlade empirin. Kapitlet avslutas med en reflektion kring uppsatsen styrkor och svagheter samt etiska aspekter.

4.1 Förstudie

Den teoretiska referensramen är uppbyggd genom studie av tidigare forskning inom områden av kreditgivning, riskteori och mjölkproduktion. Den studerade litteraturen omfattar vetenskapliga artiklar, läroböcker, tidigare studentarbeten samt avhandlingar. Primärt har sökning gjorts i vetenskapliga databaser såsom Primo, Google Scholar och Web of Science. I övrigt har allmänna sökningar gjorts på Internet för begreppsdefinitioner och sökning kring information om bankerna. Urvalet av artiklar har baserats på sökord som vi avsett relevanta för studiens ämnesområden. En annan metod för att identifiera artiklar och litteratur har varit att använda referenser i litteraturen som vi ansett vara av intresse. Sökning efter litteratur avslutades när samma referenser återkom och bedömningen gjordes att ytterligare sökning inte skulle generera ytterligare information till studien.

Val av perspektiv påverkar vad som betraktas samt hur det betraktas och kan koncentrera uppmärksamheten mot en del av en kontext. Perspektivet kan vidare styra vilka teorier och modeller som används. Perspektivet agentteori valdes i denna studie då den tidigare visat sig vara användbar för att beskriva problematiken och relationen mellan långgivare och låntagare (Bakka, Fivelsdal & Lindkvist, 2006; Lindahl, 2000). Vidare kompletteras denna teori med prospektteorin för att inkludera hur vi i olika situationer värderar risk. Att studera osäkerhet och risk är speciellt intressant med hänvisning till forskning inom området (Kahneman & Tversky, 1979). Riskbegreppen som används inom agentteori är risk för negativt urval och risk för oaktsamhet mellan parterna där osäkerhet ökar.

4.2 Val av metod

Metoden som används för denna studie är en kvalitativ forskning med ett abduktivt tillvägagångssätt. Den abduktiva strategin användes eftersom den liksom den induktiva metoden är flexibel och kan revideras snabbt så snart ny information och fynd uppstår (Bryman & Bell, 2015). Vid en deduktiv ansats utgår forskningen från teori och bildar en hypotes som sedan prövas gentemot empirin, medan forskning vid induktiv ansats istället låter studien utgå från det insamlade empiriska materialet (Bryman & Bell, 2015). I denna studie har vi använt delar från både induktiv och deduktiv strategi och systematiskt kombinerat delar av forskningsprocessen (empiri, teori och metod) för att utveckla en förståelse för fenomenet och lämna utrymme för troliga svar (Shank, 2008). Verkligheten betraktas och begrundas och forskaren bildar sig en uppfattning och hypoteser som återfinns och kopplar sedan denna mot teori för att undersöka hur väl dessa stämmer överens. Detta

innebär att den abduktiva ansatsen är användbar när vi inte vet vad eller hur man mäter den studerade materialet, och när vi vill utveckla vår förståelse för ett fenomen, snarare än en befolkning (Shank, 2008; Bryman & Bell, 2015). Den kvalitativa forskningsinriktningen är användbar för att få en djupare förståelse av bakomliggande orsaker, åsikter och motivationer (Bryman & Bell, 2015). Forskningsinriktningen är subjektiv och fokus ligger på ord, mening och sammanhang (Bryman & Bell, 2015). Resultaten av studien bygger på forskarnas förståelse för vad som är viktigt och strukturen anses vara flexibel. Kritik har riktats mot den kvalitativa forskningsmetoden eftersom den kan anses vara alltför subjektiv (Skinner, Tagg & Holloway, 2000). Forskarens närvaro vid datainsamlingen är oundviklig och kan därför påverka resultaten som samlas in vid studien (Kvale & Brinkmann, 2014). Det är också svårare att kopiera en kvalitativ studie när syftet är att förstå och studera ett specifikt sammanhang, vilket gör generaliseringen av resultaten svårare. Dock kan en kvalitativ fallstudie generera generella slutsatser även vid studie av en handfull studieobjekt (Bryman & Bell, 2015). Den kvalitativa forskningsmetodernas främsta styrka är att den är beskrivande och skapar en kontextuell förståelse av det studerade ämnet, vilket är svårt att få från en kvantitativ studie, varför denna forskningsmetod används (Kvale & Brinkmann, 2014).

Den kunskapsteoretiska ståndpunkten i denna studie är tolkningsinriktad då vi söker att förstå ett fenomen som konstrueras genom möten mellan olika aktörer (Bryman & Bell, 2015). Fenomenet skapas av dessa aktörer, kredittagare och kreditgivare, och kan därför inte ses som en objektiv verklighet utan är ett fenomen som uppstår under alla dessa situationer (Ong, 2012). Intervjuer har genomförts med kreditgivare för att få en inblick i deras tolkningsprocess och därmed kunna göra mer kvalitativa iakttagelser. Empirin samlades in genom kvalitativa semistrukturerade forskningsintervjuer (Kvale & Brinkmann, 2014). Den ontologiska ståndpunkten i studien är konstruktionistisk, eftersom sociala interaktioner som kreditgivning inte kan uppfattas som objektiva företeelser, utan snarare som sociala interaktioner mellan aktörer som skapas och omarbetas kontinuerligt (Bryman & Bell, 2015).

4.2.1 Datainsamlingsmetod

Respondentens skäl och beskrivningar ligger i fokus under intervjuerna. I denna studie har banker intervjuats där vi fokuserat att skapa en förståelse för kreditgivningprocessen. Därför passar det att använda djupintervjuer med en semi-strukturerad intervjuform, ansikte mot ansikte samt telefonintervjuer, som fokuserar på att få en djupare förståelse av ämnet (Lewis-Beck et al, 2004; Bryman & Bell, 2015). Semistrukturerad intervjuform innebär att öppna frågor utan svarsalternativ formulerats innan intervjutillfällena. Insamling av data genom intervjuer kan dock kopplas till svagheter. I denna studie har både personliga intervjuer och telefonintervjuer utförts. Nackdelarna med personliga intervjuer är att de kan anses vara tidskrävande och de har även geografiska begränsningar. Vid telefonintervjuer undviks dessa nackdelar. Fördelen med att ha personliga intervjuer är att forskaren kan fånga fler aspekter än det som sägs, såsom kroppsspråk och miljösammanhang, vilket däremot missas under telefonintervjuer. Båda metoderna ger dock möjligheter att ställa följdfrågor och få en djupare kontakt med respondenten, varför metoderna använts i denna studie. Vid intervjuer är resultaten och kvaliteten på det insamlade materialet beroende av forskarens färdigheter i

intervjutekniker (Bryman & Bell, 2015). För att undvika att forskaren påverkar svaren undvek vi ledande frågor med slutna svar och fokuserade på öppna frågor.

Semi-strukturerade intervjuer har också valts då den gör det möjligt för forskaren att ha en mer flexibilitet infallsvinkel gentemot respondentens situation och bemötandet av svar. På så sätt kan forskaren bli mer involverad i forskningen och få en djupare förståelse för sammanhanget. Det är också fördelaktigt eftersom forskaren kan ställa uppföljningsfrågor och rensa eventuella missförstånd i tolkningarna av svaret (Bryman & Bell, 2015).

4.3 Design

Kvale (1996) har formulerat en lista över kvaliteter som kännetecknar en framgångsrik intervjuare. Denna lista användes vid utformning av intervju-upplägg. Listan inkluderar bland annat att intervjuaren är *insatt* och i detalj känner till intervjuens fokus. Att det finns en *struktur* i intervjun om vad som ska beröras. Att intervjuaren är *tydlig* och *visar hänsyn*. Vidare finns ett krav på *öppenhet* och att intervjuaren reagerar på vad respondenten berättar och är flexibel under intervjutillfället. Detta innefattar även att intervjuaren är *kritisk* till informationen som framkommer och att man är beredd att ifrågasätta inkonsekvenser i svaren. Slutligen belyses vikten av att intervjuaren relaterar vad som sägs till tidigare intervjuer och *tolkar* och strävar att utveckla innebörden av informationen från respondenten utan att påtvinga sina egna tolkningar (Bryman & Bell, 2015).

Intervjuerna designades efter granskande av relevant litteratur och teori. Som komplement till den semistrukturerade intervjuerna utarbetades fyra påståenden i mild enkätform kopplat till risk och riskbedömning för att fånga upp en generell bild av kreditgivarnas riskattityd. Detta gjordes som inledning till intervjuerna och utgjorde endast en liten del av den totala intervjun. Genom att använda flera metoder, så kallad triangulering, kändes data som samlas in kan anses som mer tillförlitlig eftersom det ger oss ytterligare möjligheter att precisera studiens data (Trost, 2005). Påståendena inspirerades från Breidings (2010) studie om ”Riskhantering vid kreditgivning till lantbruksföretag”. Påståendena användes för att skapa en uppfattning om intervjuobjektets referenspunkt kring risk och vilken betydelse risk hade för kreditgivaren. Fördelen med att ställa påståendena i början av intervjun innebar även att dessa kunde diskuteras under den öppnare delen av intervjun och respondenten kunde förtydliga eller återkomma till påståendena för att förklara hur han/hon ser på risk. Den del av intervjun som innefattade öppna frågor och som var huvudfokus under intervjun behandlade i huvudsak tre delar; i) kartlägga hur en ansökan inkommer och hur denna hanteras och bedöms, ii) hur det fungerar när en kredit är given, hur banken förhåller sig till kunden och vilka krav som ställs på kunden, och slutligen iii) vad som händer om kredittagaren hamnar i obestånd och det sker eventuella kreditförluster. Frågorna som ställdes till respondenterna var av i huvudsak öppen karaktär. Nackdelen med öppna frågor är att svaren blir svårare att avkoda och kräver mer efterbearbetning, vilket inte innebär samma problem vid användning av slutna frågor (Bryman & Bell, 2015). Öppna frågor ger dock bättre och mer beskrivande svar än slutna frågor som kan besvaras med ja och nej. Öppna frågor inleds oftast med Hur, Vad och Varför, och respondentens egna ord och tolkningar kan återfinnas lättare i svaren.

4.3.1 Urvalsgrupp

Efter urvalsdesign bestämts till semistrukturerad intervjuform ansikte mot ansikte samt telefonintervjuer fastställde vi vår urvalsram. Urvalsramen inkluderar ansvariga inom kreditgivnings-segmentet på större banker. Själva urvalet skedde sedan genom ett strategiskt urval med studiens syfte och problem som utgångspunkt (Bryman & Bell, 2015).

Respondenterna valdes alltså eftersom de sitter i en ansvarsroll för segmentet kreditgivning. Även om de inte själva är kredithandläggare är de en del av både strategi och beslut i kreditgivningsprocessen. Alla respondenter har dessutom själva arbetat inom kredithandläggning tidigare och känner till processen. Dessa nyckelpersoner kan ge en heltäckande inblick i kreditgivning, då de i de fall kredithandläggningar till mjölkföretag sker, så kommer dessa nyckelpersoner i kontakt med dessa.

För att lokalisera dessa nyckelpersoner fick vi hjälp av Jacob Söderberg på LRF Konsult och fick då namnen på personer inom olika banker som innehar denna nyckelpost, vilka vi sedan tog kontakt med. Urvalet skedde alltså inte genom slumpmässig urvalsteknik, utan snarare genom ett bekvämlighetsurval (Bryman & Bell, 2015). Intervjuobjekten är representanter för Handelsbanken, Swedbank, SEB, Länsförsäkringar Bank samt Danske Bank.

Intervjuobjekten är av blandad ålder och kön. Respondenter tillfrågades efter hand tills det uppstod en empirisk mättnad i resultatet och någon större förändring inte skedde i det insamlade empiriska materialet.

Tabell 2. Respondenter

<u>Namn</u>	<u>Bank</u>	<u>Titel</u>	<u>Intervjusätt</u>	<u>Intervjutid</u>
Rolf Åttingsberg	Handelsbanken	Stf affärsområdeschef	Telefon	43 minuter
David Kästel	Swedbank	Regionansvarig: Stockholm, Östergötland & Gotland	Telefon	42 minuter
Joakim Larsson	SEB	Segmentsansvarig för skog och lantbruk.	Telefon	40 minuter
Markus Forsbäck	Länsförsäkringar Bank	Segmentsansvarig för avdelningen Företag och Lantbruk	På plats	54 minuter
Emma Frödå	Danske Bank	Ansvarig Lantbruk Sverige - Kreditanalytiker	På plats	40 minuter

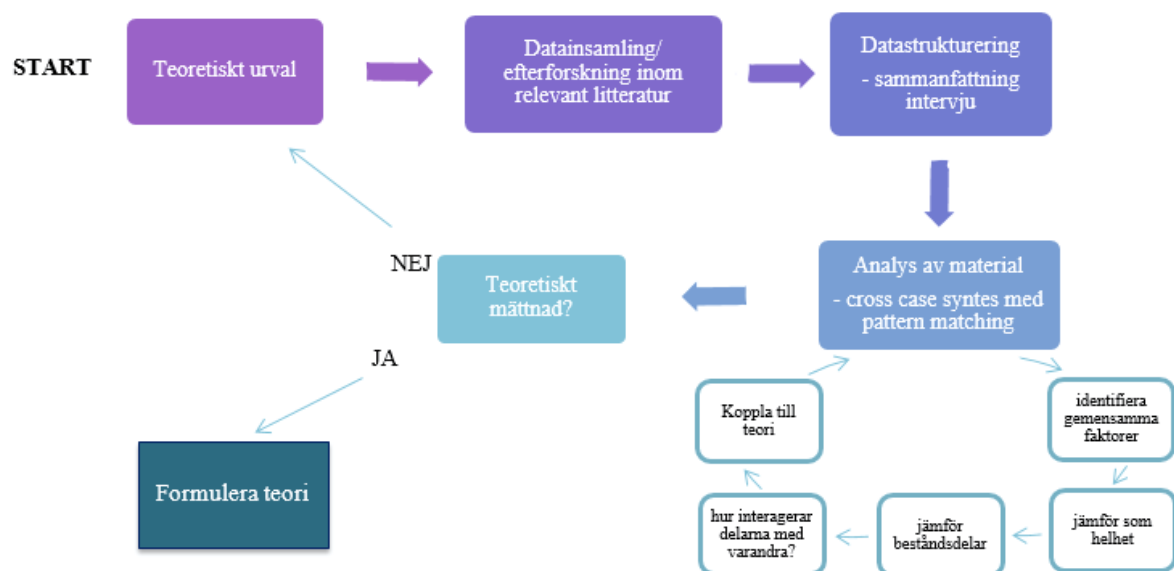
4.3.2 Tillvägagångssätt

Intervjuerna genomfördes som tidigare motiverat antingen på plats eller via telefon och varje intervju tog mellan ca 40-60 minuter. Till intervjun medtogs intervjuguiden med de teman som skulle beröras under intervjun, se Bilaga Intervjuguide. Intervjuerna inleddes med en förklaring av studiens syfte och vi bad respondenten kort berätta om sin bakgrund och sina

arbetsuppgifter och erfarenheter. Sedan ombads respondenten besvara de fyra påståenden i enkätform kopplade till risk och riskbedömning, innan de djupare öppna frågorna ställdes. I stort sett ställdes frågorna i den ursprungliga ordningen, även om stickfrågor och uppföljningsfrågor förekom. Alla intervjuer spelades in. Innan materialet användes till empirin skedde en respondentvalidering genom att en sammanfattning av intervju skickades till respektive respondent. Fördelarna med att spela in och transkribera intervjuer är många (Bryman & Bell, 2015). Tillvägagångssättet innebär att intervjuaren kan släppa fokus på att anteckna allt som sägs under intervjun och ett större fokus kan riktas mot omedvetna tolkningar till vad människor säger och möjligheter att läsa kroppsspråk. Genom att sedan lyssna till materialet igen underlättar detta att en noggrann analys av vad som sagts kan genomföras under flera former och mer flera perspektiv i åtanke. Att spela in en intervju bidrar även till forskningens validitet då materialet kan granskas av andra forskare. Nackdelen med detta tillvägagångssätt är att det kan anses som mycket tidskrävande. Genom att genomföra denna forskning med semistrukturerad intervjuguide och att sammanfatta och göra sammanställningar av intervjuerna som skickas för respondentvalidering, utesluts dock delar av den tidskrävande transkriberingsprocessen.

4.4 Analys av empirin

Den insamlade datan har analyserats genom metoden grundad teori samt cross case syntes med pattern matching. Processen illustreras i figur 9. Grundad teori är en form av empirism där teori bildas på empirisk grund där iakttagelser av verkligheten är forskningens huvudsakliga informationskälla (Walsh et al, 2015). Grundad teori syftar alltså till att formulera teorier utifrån det som observeras i verkligheten, vilket gör teorin användbar för att finna ny kunskap inom outforskade områden. I början av studien är det därför främst våra egna iakttagelser och analyser av datan som är utgångspunkten i kunskap och den vetenskapliga litteraturen samt teorier vävs in i forskningens slutfaser genom crosscasesyntes och pattern matching (Bryman & Bell, 2015).



Figur 9. Analys av empiri med grundad teori (egen bearbetning).

När samtliga intervjuer genomförts sammanfattades varje intervju i en löpande text som sedan skickades till intervjupersonen som en respondentvalidering. Sammanfattningarna fokuserade på att redogöra och beskriva respondenten, dennes utbildning och erfarenheter samt synen risk vid bedömning av lantbrukskrediter. Utifrån intervjupersonernas svar kunde gemensamma faktorer identifieras som vidare granskats i analyskapitlet. Genom att använda metoden crosscasesyntes kan det empiriska materialet analyseras på ett pragmatisk och effektivt sätt där likheter och skillnader identifieras och utvärderas vid jämförelse av olika fall (Eisenhardt, 1989). Intervjuerna analyserades i tre steg, först som dess helhet och den övergripande strukturen stakades ut i stort. Sedan analyserades intervjuens beståndsdelar innan slutligen interaktionen mellan de olika delarna granskades. För att förstå empirin på ett bättre sätt och ge vår analys större trovärdighet har även empirin analyserats mot litteraturgenomgången i Kapitel 2. De likheter och skillnader som identifierats genom cross case syntes kopplas sedan till teorin och litteraturen genom pattern matching. Genom att använda dessa metoder kan vi på ett effektivt och naturligt sätt utläsa vilka faktorer som är betydande för ett kreditgivare vid kreditgivning.

4.5 Kvalitetskriterier

All forskning oavsett metod söker att producera resultat som är hållbara och giltiga. För att öka kvaliteten på forskningen kan överväganden om validitet och reliabilitet ställa frågor kring de begrepp som används vid forskning samt hur data insamlats och analyserats (Golafshani, 2003). Dessa begrepp diskuteras för att få en bättre bild av eventuella oegentligheter i forskningen. Genom att förstå betydelsen av dessa begrepp kan en felaktig uppfattning undvikas i forskningen (Bryman & Bell, 2015).

Inre validitet ställer frågan om en studies resultat stämmer överens med den verklighet som studeras (Merriam, 1994). Validitet kan då betraktas som ett begrepp som avser att ifrågasätta om de metoder som används undersöker det som avses att undersökas. Merriam (1994) menar att den inre validiteten kan undersökas genom triangulering, deltagarkontroll, deltagande tillvägagångssätt, observationer under lång tid eller upprepade observationer, samt klargörande av felaktigheter. Triangulering och observationer i denna studie sker genom respondentvalidering, då personerna som deltagit i studien får tillgång till en sammanfattning av intervjumaterialet som de sedan fått möjlighet att kommentera (Bryman & Bell, 2015). I studien sker även en slags triangulering då flera metoder används vid insamlande av data, vilket ger kredibilitet till resultaten (Trost, 2002). Studien har även genomgått horisontell granskning då den lästs och kommenterats av både handledare och studenter vid Sveriges Lantbruksuniversitet. Forskningen kommer också att utvärderas av oberoende forskare innan den publiceras för att säkerställa att processen inte är fördjupad av forskarna.

Reliabilitet rör frågeställningen huruvida resultatet av en studie kan upprepas (Bryman & Bell, 2015). Detta kriterium kan vara svårt att uppfylla i kvalitativ forskning då det är en social miljö som studeras, vilket är svårt att återskapa. Dock kan reliabilitet uppnås genom att forskare kommer överens om hur materialet ska tolkas. Vi har därför diskuterat varje intervju

för att utvärdera våra tolkningar av intervjuerna och respondentens svar innan vi påbörjat analysarbetet (Bryman & Bell, 2015). Tillförlitligheten i en studie innebär att studien är tillförlitlig och det belyser dimensionerna och mäter konsekvenserna dessa kan ha för att minimera risken för fel och fördomar i studien (Bryman & Bell, 2015). För att öka validiteten och bekräfta att förståelsen från intervjuerna är korrekt genomförs en respondentvalidering vilket säkerställer forskningens trovärdighet och äkthet (Golafshani, 2003). Genom respondentvalideringen kunde vi också minimera risken för felinterpretationer och missförstånd (Bryman & Bell, 2015).

För att öka kvaliteten på den kvalitativa forskningen är det viktigt att noggrant beskriva respondentens kultur och sammanhang. Samtliga intervjuer registreras, spelas in och transkriberas till en sammanfattning så att alla data för forskningen kan kartläggas. Bryman och Bell (2015) nämner även bekräftlighet som ett kvalitetsbegrepp i kvalitativa undersökningar, då forskaren kan återgå till grundmaterialet för bekräftelse av resultat.

4.6 Etiska aspekter

I forskning får inte de etiska aspekterna negligeras och forskaren måste överväga hur de individer som studeras ska behandlas i studien (Kvale & Brinkmann, 2014; Bryman & Bell, 2015). De etiska aspekterna berör de personer som är direkt inblandade i forskningen och dessa principer gäller integritet, frivillighet, anonymitet och konfidentialitet. Detta innefattar informationskrav att forskaren ska informera respondenten om studiens syfte och vilka moment som ingår i forskningen. Genom att inleda intervjuerna med en presentation av uppsatsen syfte, intervjustrukturen samt hur datan kommer hanteras, kan falska förespeglingar undvikas (Bryman & Bell, 2015). Detta innebär att risken för att respondenten får vilseledande eller falsk information om studien reduceras. Innan varje intervju påbörjats har varje respondent fått godkänna att intervjun spelas in och tillfrågats om denne önskar att vara anonym i studien. De respondenter som medverkat i denna studie har godkänt den empiri som presenteras om dem. Ett annat krav som innefattas i de etiska aspekterna är nyttjandekravet, att uppgifterna som samlas in i studien inte används i annat ändamål än i denna forskning (Bryman & Bell, 2015). Forskaren måste också vara uppmärksam och lyssna till om respondentens förväntningar och krav, tex. om de godkänner att bli citerade.

5 Empiri

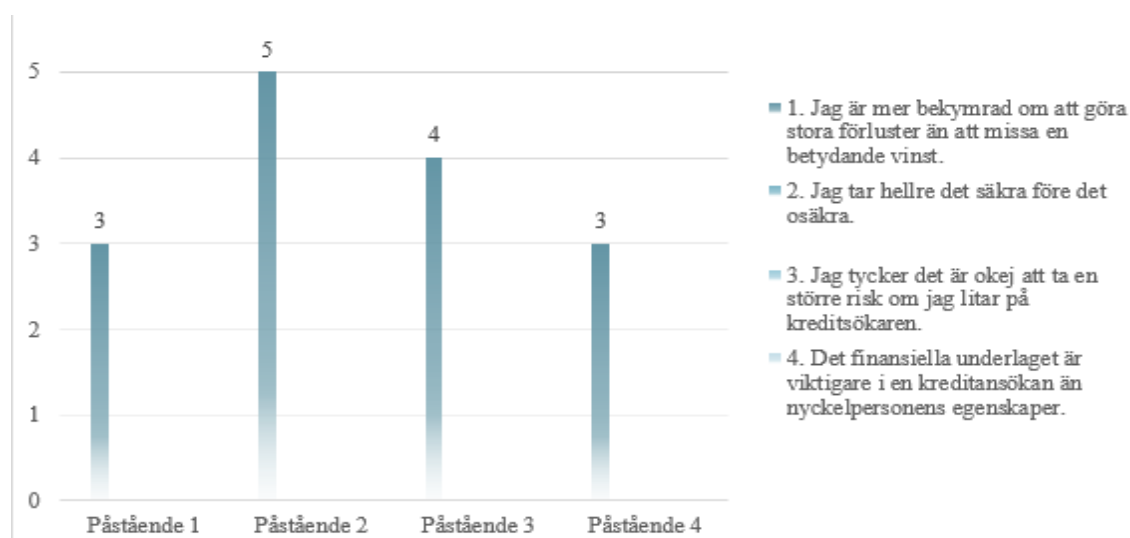
I kapitlet återges de fem intervjuer som genomförts med ansvariga inom kreditgivningssegmenten vid olika svenska bankavdelningar. Kapitlet syftar till att ge en inblick i hur olika banker hanterar mjölkproducenter som creditsökare. Avslutningsvis sammanfattas och återges de påståenden som respondenterna besvarade i ett diagram och en redogörelse beskrivs av bankernas likheter och skillnader i en empirisk sammanfattning.

5.1 Handelsbanken

Rolf Åttingsberg är Stf affärsområdeschef på Handelsbanken Skog och lantbruk. Han började jobba på Handelsbanken 2011 och är i grunden agronom-ekonom och tog examen 1992. Efter studierna började han jobba på bank och har jobbat inom denna bransch sedan dess, både på Föreningsbanken och Landshypotek.

Påståenden

(0 – Vet ej, 1 – instämmer ej, 2 – instämmer något, 3 – instämmer till viss del, 4 – instämmer, 5 – instämmer helt)



5.1.1 Bankens kreditgivningsprocess till investering i mjölkföretag

Kreditgivningsprocessen inom banken börjar med kontakten med kunden, vilket kan ske på olika sätt. Det initiala är att träffa kunden och besöka deras gård för att skapa en uppfattning om företaget och personen. Syftet är att få en uppfattning om hur företaget ser ut idag och hur det tidigare drivits, samt vilka förutsättningar som finns. Sedan är det viktigt att kunden har ett bra underlag när han/hon tar kontakt med banken. I detta ingår också att kunden själv vet vad han/hon har arbetet fram och hur det är framarbetat. Det syns ofta tydligt om en extern rådgivare anlitats och skapat en ren produkt till lantbrukaren som då inte har varit delaktig i processen, vilket kan minska tilltron till att ge kredit. Det finns många typer av kunder, men de kunder som varit på studiebesök, praktiserat och provjobbat i andra anläggningar, samt

aktivt fördjupat sig i byggplaneringen och spånat idéer, får större legitimitet. Det ger helt enkelt ett större förtroende för att investeringen kommer lyckas. Det är positivt att lantbrukaren tagit emot expertis av en erfaren aktör om inte kunden själv har kunskapen att utarbeta ett ordentligt underlag. Det viktiga är att kunden själv varit del i processen att skapa beslutsunderlaget till banken.

”Det är viktigt att kunden förstår vad han eller hon gör för investering. Att kunden själv får presentera sin kalkyl.”

Sedan är det bankens uppgift att nagelfara det underlag som kunden kommer med. I denna process använder sig Handelsbanken internt även av en kreditbedömnings modell för att sätta en risk på kunden. Denna riskmodell återspeglar inte bara ja eller nej med hänsyn till krediten, utan även vilket pris kunden kommer få. Sedan, beroende på vilken nivå som krediten ligger på, går krediten igenom olika beslutsinstanser. Denna process kan skilja sig något från kontor till kontor, men beslut om kreditgivning fattas i huvudsak av kontorschefen på respektive kontor. Dokumentation kring denna typ av kreditgivning och beslutsunderlaget ser i princip likadan ut oavsett vilket kontor som bedömer krediten, eftersom det handlar om så stora volymer.

Handelsbanken använder sig inte av extern expertis för att bedöma krediten och alla kalkyler och bokslut bakåt bedöms internt. Det finns en enhet centralt som de lokala kontoren kan använda sig av och söka experthjälp. Bankens ansvar och roll är inte att göra kundens kalkyl utan uppgiften är att kritiskt granska den och bedöma rimligheten i investeringen och vilka möjligheter krediten har.

Förenklat kan man säga att beslutsunderlaget är uppdelat i två delar. Dels vill man titta på om det historiskt sett är en bra kund och vilka resultat som producenten uppnått tidigare. Den andra delen är att det görs en rimlighetsbedömning på den driftskalkyl som investeringen bygger på. Detta var anledningen till att svaret var mitt emellan på påståendet om vad som var viktigast, kunden eller kalkylen (Påstående 4), eftersom de kan anses som lika viktiga och kontrollfrågor måste ställas om båda delarna. Vissa lantbrukare har ett facit på hur väl de lyckats med sina gärningar sedan tidigare, tex. hur man hanterar personal. Detta kan undersökas genom att tex. personalomsättningen i företaget studeras. Vi vill också veta hur mjölkproducenten hanterat eventuella kriser som uppstått och hur mycket som jobbas med kostnadssidan, dvs saker man kan påverka själv. Ett sätt att undersöka detta är om lantbrukaren ser sig själv som företagare eller producent. Lantbrukaren som säljer sin mjölk ser oftast sig själv som företagare och jobbar ständigt mot att utveckla sitt företag, dvs jobbar hela tiden med kostnadssidan. Talar lantbrukaren istället om att leverera sin mjölk är sannolikheten större att man ser sig som producent, vilket innebär att fokus ligger på att producera mycket. Det finns då en risk att andra aspekter inom företaget åsidosätts och kostnadssidan inte arbetas med lika aktivt.

“Företagaren ser helheten på ett annat sätt än producenten”.

5.1.2 Storleksrationaliseringens betydelse, riskökning

Storleksrationaliseringens betydelse för mjölkproducenterna har generellt kunnat skönjas i hög belåning, där man förlitat sig på markens värdetillväxt. På handelsbanken har man dock haft ett stort fokus på kassaflöde, vilket har inneburit att vi klarat oss bra ifrån kreditförluster. Handelsbanken har alltså krävt att producenter, och även andra företagare, kunnat visa upp en bra kassaflöde för att kunna få krediter. Därför har storleksrationaliseringen egentligen inte inneburit någon skillnad för bedömningen av kreditförfrågningar. Fokus flyttas dock mer och mer mot personerna bakom företaget. Som stora mjölkföretag ser ut idag behöver du på din gård personal och du ska som chef kunna göra din gård till en attraktiv arbetsplats. Detta innebär att du ska hålla utvecklings och lönesamtal, personalaktiviteter och andra saker som förväntas av en arbetsgivare. Det är då väsentligt att du har förmågor inom management och kan behålla personal, eftersom det krävs att man har ett gott rykte i branschen för att folk ska vilja jobba där. Det är inte alla som klarar av att växla upp till ett större företag, och en del i en kreditbedömning är att känna mjölkproducenten på pulsen och undersöka om denna kan ta steget från producent till företagare. Denna personkännedom och vilket förtroende man får för personen är svårt att sätta in i en kalkyl.

“Att titta på personen bakom företaget har blivit mycket mer viktigt nu.”

Vad man kan visa upp historiskt är väldigt viktigt vid kreditgivning. Det innebär dock att det är svårt att komma in som nystartad om du inte kan visa vad du kan. Du kan behöva visa kvaliteter och färdigheter på andra områden för att banken ska få förtroende för dig och bevilja dig en kredit. Detta ses dock givetvis som ett bekymmer för nya aktörer på marknaden. Om investeringen ligger i tid med ett generationsskifte, ser banken gärna att den som tar över inte enbart jobbat hemma utan även visat prov på sitt intresse och sökt sig utanför det egna företaget. Det efterfrågas att lantbrukaren kan visa att man kan leverera något själv.

5.1.3 Om krediten går fel, erfarenheter

En kredit kan misslyckas av flera anledningar. Varje fall, företag och lantbrukare är unikt, men den vanligaste orsaken till att en investeringskalkyl inte håller är att det blir dyrare än man tänkt sig och har budgeterat för. Det är inte ovanligt att det sker felräkningar kring markarbeten. En annan vanlig orsak är också att lantbrukaren tror att denne hinner med mer och kan göra många saker själv.

”En lantbrukare är en fena på att, och det är ju positivt, vara ekonom, tekniker, driftsledare och att jobba själv i produktionen. Men just vid större byggen är det nog många som tar sig vatten över huvudet och tänker att arbetsinsatsen, den kostnaden kan man dra ner på; Jag kan göra mycket själv. Och vad händer då? Jo då glömmar bort att man hade ett företag sedan tidigare som ju också behöver skötas, men så blir det lidande och produktionen tappas.... Man bränner ut sig helt enkelt.”

Den tredje vanliga orsaken till att kalkylen, som investeringen är baserad på, inte håller är att resan till att den nya produktionen är för lång. Det tar tid för saker att falla på plats och då är kassaflödet väldigt viktigt. Finns det utrymme om det sker en oförutsedd händelse? Vid det tillfället kan inte företaget vara för högt belånat. Skulle det uppstå obestånd hanteras detta lokalt på kontoret för att försöka hitta en lösning. Det är ett väldigt tråkigt avslut om en investering misslyckas så pass att produktionen måste avvecklas och kronofogden måste kopplas in. Handelsbanken har lite obestånd, vilket troligen grundar sig i att banken absolut inte vill chansa när det kommer till kreditgivning. Dels eftersom banken inte vill ha kreditförluster, men likväl för att inte sätta kunden i en situation som denna inte kan ta sig ur. Det är ett socialt och finansiellt ansvar att inte försätta en kund i en sådan situation, både av personliga skäl men också för att behålla ett gott rykte som bank. Beviljas en större kredit för investering är det i princip ett krav att mjölkföretagaren blir en helkund. Detta innebär att det går att ha koll på flödena, annars fås inte signalerna i tid om något skulle gå på tok.

5.1.4 Trendspaning

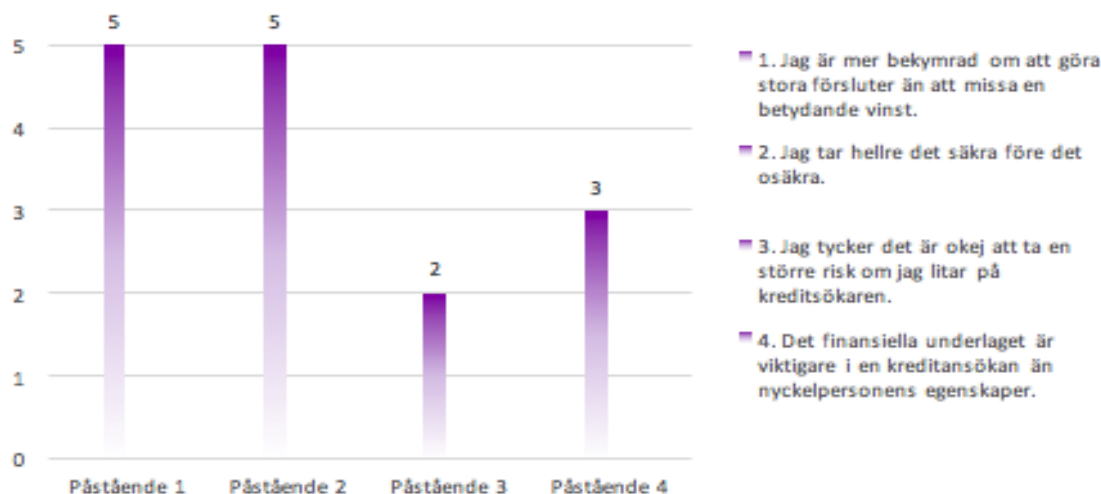
Summering av intervjun är att det är viktigt med rätt person på rätt plats och att det finns bra kassaflöde. Detta kommer vara lika viktigt då som nu, och blir ännu viktigare ju större enheterna är. Däremot är Rolf Åttingsberg inte säker på att det kommer ske så mycket större storleksrationaliseringar. Det finns många mjölkföretag med mindre besättningar som har god vinst. Han tror däremot att det kommer bli en tydligare gräns mellan företagare som nischat sig som lokala småproducenter och företagare som väljer att satsa på storleksrationaliserade företag. Däremot tror han att de större mjölkföretagen, såsom t ex Wapnö och Vadsbo mjölk, ligger väldigt långt fram i tiden, eftersom vi har privat ägarstruktur på mark i Sverige. En bank skulle inte gå med på att investera för ett bygge av en jättelik ladugård på en tomt där det inte finns areal att driva produktion. Produktionsanläggningen saknar princip värde. Framtiden är alltså troligen inte så revolutionerande, förutom kring den tydliga uppdelningen. Däremot kommer dock lantbruk få en allt starkare företagsprofil. Det kommer kanske inte vara givet att lantbrukaren som äger marken kommer ta rollen som VD, det är ju inte säkert att han/hon är den som är mest lämpad för jobbet. Strukturen skulle kunna förändras till företag med styrelse, där lantbrukaren troligen är styrelseordförande, men någon med ett krasst ekonomiskt perspektiv utan känslomässiga band innehar VD posten. Nya externa kompetenser till mjölkföretagen skulle gynna lantbruket.

5.2 Swedbank

David Kästel är ansvarig för skogs- och lantbruksaffären på Swedbank i region Stockholm som omfattar Stockholm, Södermanland, Östergötland och Gotland. Han har tidigare jobbat som produktionsrådgivare på Hushållningssällskapet och har därefter arbetat inom banksektorn i 6 år.

Påståenden

(0 – Vet ej, 1 – instämmer ej, 2 – instämmer något, 3 – instämmer till viss del, 4 – instämmer, 5 – instämmer helt)



5.2.1 Bankens kreditgivningsprocess till investering i mjölkföretag

All kreditgivning och kreditbedömning bygger på att förstå lantbrukaren och dennes affär. På Swedbank används en modell som kallas "Vart är du påväg?". Modellen syftar till att förklara dels var lantbrukaren kommer ifrån, fastighetens och företagets historik och utröna vart målet med företaget är. Modellen används för att få svar på varför investeringen eller förvärvet görs, samt vad det innebär på kort och lång sikt. Inom lantbruksbranschen lyfts även frågan om en eventuell generationsskiftes horisont för att förstå affären. Denna långa horisont krävs eftersom det är långa omlopp på investeringarna.

"Grunden är att få ett grepp om varför lantbrukaren vill göra investeringen."

Därefter kan de tekniska och finansiella bitarna studeras närmare. Här är det viktigt att lantbrukaren själv har haft en aktiv roll i framtagandet av material och information om investeringen. Det är inte nödvändigt att lantbrukaren tar fram detta själv från grunden, utan det kan vara fördelaktigt att ta hjälp av en konsult eller någon man har förtroende för. Det viktiga är att dock att lantbrukaren kan förmedla att denne bidragit och fördjupat sig i processen. För investering i mjölkproduktion betyder detta att en driftsplan eller driftsbudget finns framarbetad, både utefter hur driften ser ut idag och efter investeringen. Beroende på hur stor investeringen är kan även ytterligare material behövas, såsom en likviditetsbudget samt material som kan redovisa hur investeringen kommer genomföras produktionsmässigt. Hur ska en övergång till robot, eller en ökning av mjölkande gå till? Hur ser djur tillförseln ut, rekrytering? Gödselhantering, spridningsareal efter investering? Finns mark för fodertillförsel?

Den andra delen av investeringar rör lantbrukarens förändrade roll inom produktionen. Innan investeringen kanske lantbrukaren kan ses som en ren producent, medan investeringen innebär att det krävs en tydligare företags- eller driftsledarroll. Lantbrukaren kommer troligen behöva ha ett större fokus på de strukturella och planeringsmässiga delarna av verksamheten, medan det dagliga arbetet med mjölkning och skötsel av djur omplaceras på personal. Det är därför viktigt att kreditgivaren kan undersöka om lantbrukaren har de förutsättningar och egenskaper som krävs för att lyckas som driftledare och företagare, och kan tillsätta rätt personal i produktionen. Det föreligger en skillnad i att vara lantbrukare och företagare. Det traditionella lantbruket står för ett mindre familjejordbruk där lantbrukaren kunde vara på plats och styra varje del av företaget. Det var dessutom lantbrukaren som själv ansvarar för utförandet av arbetsmomenten. Lantbrukaren måste ta steget till att bli en företagare. Kreditgivaren måste då undersöka om lantbrukaren har vilja, möjlighet och känsla för att lägga sin arbetstid på att koordinera en mer komplex verksamhet.

Ofta är framgången kopplad till om företagaren kan förse sig med ett nätverk av kompetens med rådgivare. Detta kan innebära bland annat produktionsrådgivare kopplade till de olika produktionsdelarna, foder, djur eller odling. Även rådgivning inom ekonomi, till exempel en affärsekonom kan vara viktigt. Är det en stor uppväxling på gården kan det även vara bra att diskutera möjligheterna att skapa ett gårdsråd för att kunna hantera de stora planeringsmässiga frågorna, där rådet kan vara ett stöd vid de långsiktiga besluten. Det är även en stor fördel om lantbrukaren historiskt uppvisat att han/hon klarar av en uppväxling sedan tidigare eller kan visa kompetens inom att driva en stor produktion, men det är inget krav som utesluter den som inte har erfarenhet. De flesta vi kommer i kontakt med har inte den erfarenheten sedan tidigare, utan står inför en investering då de ska växla upp från en mindre verksamhet.

“Det är management delen som är avgörande. Vi ser i fall efter fall att det är i management skillnaden ligger mellan ett mediokert, bra eller riktigt bra resultat.”

Sedan är det bankens uppgift att granska materialet och förutsättningarna för att se om de uppfyller de krav banken har. Här är det viktigt att bedöma kassaflödet och undersöka om det kan anses långsiktigt. Vid bedömning av mjölkproduktion görs även känslighetsanalyser. Då undersöks vad som kan hända om mjölkpriset faller, om räntan eller foderpriset förändras.

Vid bedömningen tas ingen extern expertis för att bedöma materialet. Kreditbedömmaren kan dock ta hjälp internt av specialister på både lokal, regional och nationell nivå. Däremot tar banken aldrig fram material till kunden. Att lantbrukaren själv ska ta fram material kan ses som ett första prov, ett inträdesprov. Att banken sedan granskar materialet kan ses som steg ett i bedömningen, kommer företagaren klara av ett kreditåtagande på både kort och lång sikt? Klarar man steg ett går lantbrukaren vidare till steg två och ett finansieringsupplägg görs. Både i form av bottenlån men också en rörelsefinansiering i form av kontokredit i den mån det behövs. I detta steg läggs även olika strategier för prissäkring upp för insatsvaror och olika former av valutaprisäkringsstrategier ses över. Det tredje steget är att bedöma och sätta

ett värde på säkerheterna, dvs värdet på fastigheten. banken har även möjlighet att ta ut pant i driften.

Att knyta lantbrukaren till banken som helkund är inte något uttalat krav, men det brukar efterfrågas av kunden i och med att de är i behov av flera tjänster. Det är dessutom viktigt att ha koll på hela företagets ekonomin. Ur ett kreditperspektiv är det även bra att veta vilka åtaganden kunden har och ha kontroll på alla amorteringar. Före kreditsäkerhetens skull är det även viktigt att lantbrukaren har kopplingar till försäkringssidan så företaget har det skydd som behövs om något skulle hända företagaren. Drabbas tex lantbrukaren av sjukdom behövs ett skydd för att hantera kreditbördan.

5.2.2 Storleksrationaliseringens betydelse, riskökning

Den ökade graden av specialisering är en megatrend som går lite hand i hand med storleksrationaliseringen, och det finns både positiva och negativa delar med det. Positivt är att erfarenhet visar att det är de bästa producenterna som valt att specialisera sig och som lyckas allra bäst. Ofta har dessa lantbrukare även av sagt sig mycket av växtodlingen bara för att kunna fokusera på vad de är riktigt duktiga på. Baksidan är att dessa producenter blir känsliga för svängningar i mjölkpriset.

Det sker också en mycket snabb teknikutveckling. Det är en del att bedöma om lantbrukaren hänger med och är villig att utveckla sig. Arbetskraft är dyrt och det är svårt att rekrytera rätt person på rätt plats. En arbetsplats som anammar ny teknik kan minska arbetsbehovet, men dessutom öka sin attraktionskraft som arbetsgivare.

5.2.3 Om krediten går fel, erfarenheter

Den vanligaste orsaken till att investeringen går fel är att managementdelen inte fungerar. I de fall där det rör sig om en betydande utökning av produktionen är det brister vid investeringsfasen som leder till obestånd. Företagaren är inte tillräckligt företagsmässig i alla faser av investeringsprocessen eller i driftsfasen. Antingen går projekteringen fel och det tar längre tid, blir dyrare än vad de tänkt sig. Men vanligt är att produktionen inte kommer igång som planerat. Det kan finnas olika orsaker till detta, såsom djurbrist. Den budget som produktionen bygger på når inte den nivå den ska, vilket leder till att företagaren kan hamna i ett knepigt läge. Är det samtidigt en lågkonjunktur kan likviditeten påverkas kraftigt och amorteringen tvingas skjutas på framtiden. Efter bara tre fyra år börjar oftast inventarier bli slitna och slitagekostnader uppstår, vilket skapar ytterligare stress.

Bedöms det att företagaren kommer klara av krisen kan banken gå in genom att hjälpa till med anstånd för amorteringen ytterligare en tid. Ett annat sätt att hjälpa lantbrukaren är att gå in med en tillfällig kredit. Likviditetsförstärkning kan vara nödvändigt och ett verktyg för att avhjälpa den akuta situationen, men aktuellt först efter att handlingsplanen bedöms och vi tror att lantbrukaren har förmåga att vända trenden. Steg ett vid kreditproblem är att en genomgående analys görs för att förstå orsakerna bakom situationen, samt för att förstå lantbrukarens framtida möjlighet att vända situationen med bankens stöd. Får lantbrukaren

fortsatt förtroende sätts det upp en handlingsplan med lantbrukaren och rådgivare, eller speciellt tillsatta rådgivare, för att klargöra vad som behöver göras. Mätbara mål sätts upp för att lättare kontrollera och stämma av att processen följer den handlingsplan som skapats.

5.2.4 Trendspaning

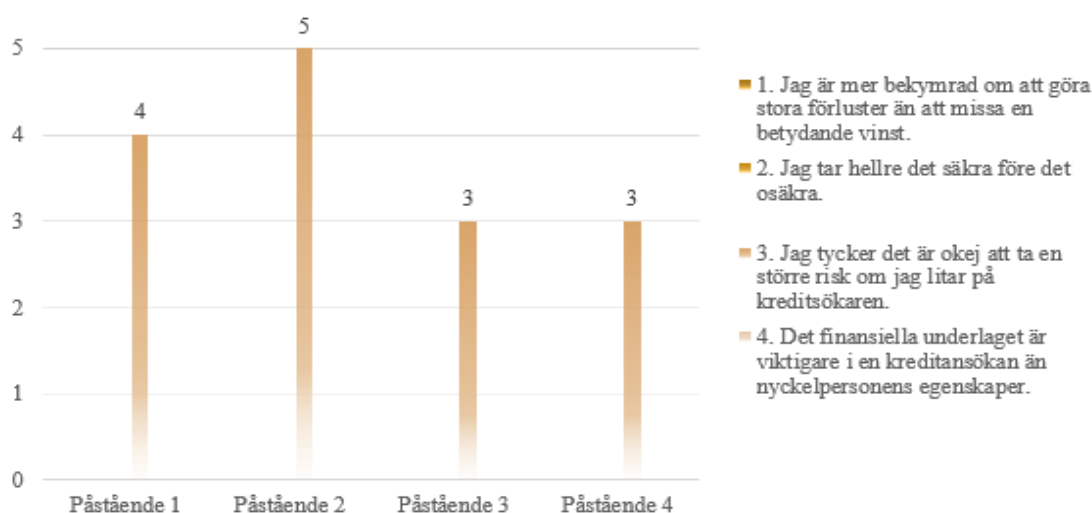
David Kästel tror att storleksrationaliseringen kommer fortsätta. För branschen tror han att förädlingsledet kommer behöva förändras för att öka värdet på de produkter vi kan få från mjölkföretag. På makroplanet är det positivt att det införts en livsmedelsstrategi, men det som fortfarande fattas är konkreta förslag hur den skall uppnås. Görs en stor investering inom mjölkproduktion med avskrivningstid på 20 år måste de framtida förutsättningarna vara tydliga så att lantbrukaren vet vilka förutsättningar investeringen kräver. För att lantbrukare ska våga investera behövs mer konkreta besked om framtiden. Det kommer också bli viktigare för lantbrukare som vill utöka och växa att visa på kassaflöde och att de kan tjäna pengar på sin produktion. För att lantbrukaren ska få ett förtroende från kreditgivaren måste de visa att det finns ett utrymme för att klara räntor och amorteringar, men dessutom att de ska kunna ta ut en rimlig egen lön. Det är helt centralt att kunna visa vinst i företaget.

5.3 SEB

Joakim Larsson är segmentsansvarig för skog och lantbruk på SEB sedan fem år tillbaka. Han har tidigare arbetat som skog och lantbruksspecialist på Swedbank under 10 år.

Påståenden

(0 – Vet ej, 1 – instämmer ej, 2 – instämmer något, 3 – instämmer till viss del, 4 – instämmer, 5 – instämmer helt)



5.3.1 Bankens kreditgivningsprocess till investering i mjölkföretag

I regel sker företagets kontakt med banken genom ett lokalt kontor i närheten av verksamheten. Kunden har en ansvarig kontaktperson på kontoret banken har också ett team av medarbetare kring kunden. Upplägget är detsamma för alla företag, inte bara lantbruksföretag.

Det första som sker är att kunden lämnar in en kreditansökan eller vill inleda en diskussion angående investeringen. Beroende på ärendets komplexitet tar denna diskussion olika lång tid. Oavsett hur långt kunden är kommen i sin process föredrar banken att engageras så tidigt som möjligt. Syftet är att vara en del av kundens process för att lättare förstå kunden och dess affär. Dessutom kan våra synpunkter lyftas fram tidigt i processen angående exempelvis företagets befintliga finansiella upplägg. Materialet bollas mellan bank och kund för att kunna nå ett läge då banken är nöjd. Detta tar olika lång tid beroende på affärens förutsättningar.

“Vi vill vara en del av processen med syfte att förstå kunden och affären bättre”

Ingen extern rådgivning används av banken för att bedöma verksamhetens förutsättningar, utan interna specialister inom banken kan tas in som stöd. I den mån det är möjligt försöker banken se mjölkföretagen som vilka företag som helst och därför ställa samma krav på kreditgivningen till dem som till andra företag. Det blir viktigare och viktigare i takt med att investeringarnas storlek ökar att verksamhetsgrenen kan bära sig själv.

Beslutet tas sedan ganska lokalt då organisationen är uppdelad på flera mindre regioner. Det betyder att beslutet ligger i regel nära kunden och kontoret. Är beslutet taget och en kreditansökan är godkänd går resterande del av processen fort. Då beslutet tas lokalt och kontoret lokalt arbetat nära kunden är det den lokala kredithandläggaren som främst ska bli övertygad om att den sökande verksamheten klarar investeringen. Har det beslutet tagits går sedan de interna beslutsprocesserna fort inom banken.

5.3.2 Storleksrationaliseringens betydelse, riskökning

I takt med att verksamheterna blir större och verksamheterna växer blir det viktigt att verksamheten inte blir för känslig. Investeringen måste kunna bära sig själv menar Joakim. Förr gjordes dessa investeringar i mjölkproduktion inom ramen av familjen. Det fanns då ett större manöverutrymme att hjälpa verksamheten med medel från andra delar av familjens verksamheter. Idag finns inte det manövreringsutrymme och enskilda verksamheter måste bära sig själva, insatserna är för stora. Därför får vinstmarginal och känslighetsanalys en större vikt. Inom SEB följs dessa faktorer upp genom att använda analysverktyg som normalt används på större bolag. Det innebär att företagets ekonomi dissekteras mer och verksamheterna analyseras djupare samt att en längre tidshorisont historiskt undersöks. Det gjordes inte på samma sätt mot lantbruksföretag förr men görs idag då verksamheterna växer, blir mer komplexa och riskerna ökar.

Management får en större betydelse när verksamheten växer. Joakim anser att management är något som oftast finns med hos företagaren om verksamheten är välskött. Går företaget från ett par anställda till att växla upp med fler anställda fungerar oftast management delen om den fungerat tidigare. Även i en liten verksamhet är management viktigt och det avspeglar sig i den finansiella kvalitén. Är det en historiskt välskött verksamhet är det betydligt lättare att erhålla förtroende för att en växande verksamhet även kan lyckas. Det motsatta gäller vid fallet vid en sämre skött verksamhet. Det är sällsynt att en underpresterande verksamhet vänder sina problem genom att investera sig ur det. Resultatet blir snarare tvärt om. Finns det dock ingen tidigare verksamhet eller verksamhet i väldigt liten skala är det betydligt svårare att bedöma management kvalitéer. Det innebär att banken kommer ta en större risk och därmed påverkar det kreditbeslutet. Banken kräver större eget engagemang i form av kapital och kanske större säkerheter.

“Management är en viktig del, men jag upplever att de lantbrukare som har en välfungerande verksamhet har managementdelen med sig”

Gemensamt för framgångsrika företagare inom mjölkproduktion men även andra branscher är att företagaren har kontroll över sin verksamhet. Det innebär att det finns ett stort intresse av att räkna på sin verksamhet. Intresset av att räkna på sin verksamhet skapar förutsättningar för kontroll. Utbildning är också en framgångsfaktor. Ofta sker utbildningen i form av självutbildning genom att företagaren omger sig med aktuell rådgivning samt säker upp nyckelpersoner med kunskap.

5.3.3 Om krediten går fel, erfarenheter

Då det uppstår problem med en kund som investerat efter en godkänd kredit kan det många gånger härledas till att verksamheten är underfinansierad redan från början. Kunden tillsammans med rådgivning identifierar investeringsbeloppet samt vad anläggningen kan förväntas prestera vid full produktion. Vad själva investeringsfasen kommer kräva i form av rörelsekapital och likviditet är vad som orsakar problem. Fördröjs uppstartstiden fram till full produktion blir lätt verksamheten underfinansierad. Det är komplext att bedöma hur lång tid det tar att vänja djur och personal med ett nytt system eller att rekrytera djur till produktion. Dessutom kan själva byggnationstiden lätt missbedömas vilket också påverkar finansieringen av själva rörelsen.

“Kunden och till viss del rådgivningen identifierar vad investeringen kommer kosta och presenterar för banken vilka finansiella medel som kommer behövas. Att sedan identifiera hur rörelsekapital och likviditet påverkas vid investeringsfasen är oftast vad som orsakar problem.”

Är krediten av större storlek, vilket fallet är vid en investering i en rationell mjölkbesättning, sker en årlig uppföljning från banken. Antingen uppmärksammas problemen i den uppföljningen men oftast uppmärksammas svårigheterna via den kundkontakten som finns

med det lokala kontoret. När problemen uppmärksammas engageras en speciell enhet på banken som går in i processen tillsammans med lokala kontoret och kunden. Målet är då att hjälpa kunden genom att skapa förståelse för situationen och sedan upprätta en plan för hur den ska lösas. Förhoppningsvis kan vi hjälpa kunden att få en mer hållbar finansiell situation, men även en kontrollerad avveckling kan vara en lösning på situationen.

5.3.4 Trendspaning

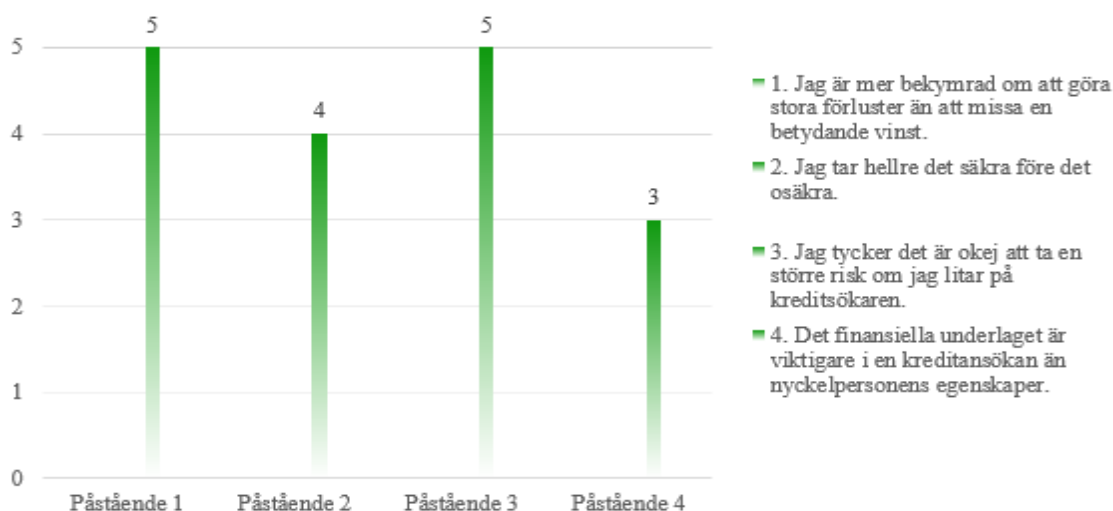
Det viktigaste för framtidens mjölkföretag är att det finns sunda förutsättningar för lönsamhet. Mjölkspriset påverkas av världsmarknaden och korrelerar därför inte med foderkostnaderna lokalt. Det kommer därför uppstå perioder med sämre lönsamhet som företagen måste kunna stå emot. Därför ökar kravet på lönsamhet. En investering ska inte skrivas av på 15-20 år utan kassaflödet ska klara av att betala av investeringen på 10 år. Det är vad som krävs för att en kalkyl ska bedömas som intressant. Större satsningar ger större investeringar vilket leder till större risktagande som kräver högre förväntade vinst.

5.4 Länsförsäkringar Bank

Markus Forsbäck är segmentsansvarig för avdelningen Företag och Lantbruk på Länsförsäkringar sedan ett år tillbaka. Han är utbildad jägmästare och har tidigare arbetat på Landshypotek.

Påståenden

(0 – Vet ej, 1 – instämmer ej, 2 – instämmer något, 3 – instämmer till viss del, 4 – instämmer, 5 – instämmer helt)



5.4.1 Bankens kreditgivningsprocess till investering i mjölkföretag

Vid kreditgivning till mjölkproducenter krävs det att banken har förtroende för kunden och dennes förmåga. Det är viktigt att ta hänsyn till kalkyler och kassaflöden, men ingen

mjölkproducent som vill satsa kommer till banken med en kalkyl som går back. Kassaflöde är en av de viktigaste delarna i en kreditbedömning, men den måste hänga ihop med en god resultaträkning och balansräkning. Den viktigaste och svåraste delen i en kreditbedömning är att bedöma lantbrukarens management-egenskaper. I bedömning av krediten och de finansiella aspekterna ska alltså även personen bakom siffrorna bedömas. För det första måste en bedömning göras om lantbrukaren kan hantera ett liv med krediter. Det ligger stor press i att ha räntor och amortering en gång i kvartalet, och det är inte alla som klarar denna typ av stress. En kreditgivare får därför inte stirra sig blind på kassaflöde utan måste se till att alla delar hålls ihop och att det finns substansvärde kopplat till resultaträkning. Brukarens plan över tid måste beaktas.

“Som mjölkproducent ger du dig in på en marknad som redan har överproduktion. Du måste därför presentera varför du skulle göra det bättre än någon annan.”

Det andra stora delen i kreditgivning till mjölkföretagare är personalhantering. Har denna lantbrukare de egenskaper som krävs för att leda personal? Det är också viktigt att beakta en framtida aspekt. Det vill säga hela marknaden och vad som kan komma att hända med den. Det finns en demografisk aspekt i kreditgivning till företag på landsbygden. Ligger mjölkproduktionen väldigt avlägset måste man tidigt fundera över tex vem som kommer ta över mjölkproduktionen. Finns det några tagare eller kommer produktionen hamna på öppna marknaden? Stora djuranläggningar kan i vissa fall dra ner en fastighets värde. Som kreditgivare måste man ha en förståelse för hur värdet hänger ihop. Vad som ska byggas och var. När saker är färdigställda har de olika värde, och hur dessa värden håller över tid är svårt att uppskatta.

Lantbrukaren måste visa att denna vet vad han/hon gör och banken måste få ett förtroende att detta kommer hålla över ganska lång tid. En lantbrukare måste även klara av att vissa idéer får nej från banken. På vissa orter vill inte banker gå in med högre belåningsgrad för att man anser att det är en högre risk. Banken måste därför ha en hårdare syn även om kassaflöde hänger ihop.

5.4.2 Storleksrationaliseringens betydelse, riskökning

Den centrala delen i kreditbedömningen blir därför managementdelen, och det kokar ner till att lyckas bedöma lantbrukaren som person. Om du har en större produktion sedan tidigare kan detta underlätta, då detta kan ses som en typ av merit och du kan visa att du klarat att skala upp tidigare. Det är helt enkelt mindre risk att investera i en utveckling av en produktion som redan är stor, och banker söker att minimera risk. Man bör dock observera att desto mer produktionen skalas upp, desto längre kommer lantbrukaren från primärproduktionen.

De som framgångsrikt investerat i sin mjölkproduktion och genomgått en storleksrationalisering har generellt sett ett helt annat perspektiv på saker och ting. De ser sig själva som företagare och har ambitionen att tjäna pengar. De räknar på allt och skyller inte

förluster på omvärlden. De har ofta stora nätverk, och bedriver olika samarbeten med grannar, företag m.m. Egentligen skiljer sig inte en framgångsrik lantbrukare från någon som driver en bilverkstad, en spannmålsodlare eller någon i tillverkningsindustrin. Företagaren har samma inställning oavsett bransch, och det är inställningen och förmågan som gör att det går bra eller dåligt för ett företag.

När man bedriver storskalig mjölkproduktion måste man som lantbrukare kunna väldigt mycket. Du är både inköpare med koll på inköpskanaler, djurskötare, duktig med personal, ha en bra relation till banker, rådgivare och grannar. Lantbrukaren som företagare fattar affärsmässiga beslut och har god koll på sin egen ekonomi och lämnar inte bara bort det till revisorn eller rådgivaren, utan man har koll på den delen av ekonomin och vet hur föregående år gått. Multitaskare, det är en företagsform som är väldigt praktiskt relaterat och en mix mellan teori och praktik.

Många lantbrukare hamnar lätt i händerna på rådgivare och det är inte positivt för kreditgivning även om du har kompetent hjälp. Då blir företaget beroende av någon som inte i sig är direkt kopplad till företaget och det skapas inte förtroende för själva lantbrukaren. Det behöver inte heller vara positivt att vara stor. Det finns ett fenomen inom lantbrukssverige att man ska bruka så många hektar som möjligt och alltid köpa granngården. Men det är sista raden på pappret som spelar roll och det måste visa svarta siffror.

Ingen av storbankerna är särskilt riskbenägen utan det dyker upp andra aktörer som tar hand om den delen av marknaden. Ett annat sätt för lantbrukare att förändra sina förutsättningar är att ta i externt kapital. Lantbrukare kommer dock alltid ha svårt att ge upp kontrollen, men det kanske inte är så dumt ur den aspekten att man blir beroende av en part med avkastningskrav på sitt investerade kapital.

5.4.3 Om krediten går fel, erfarenheter

Det är två typer av kunder som är överrepresenterade vid kreditförluster. Det är mjölkbönder som har investerat över sin förmåga och superentreprenörer med affärsidéer som inte förverkligas. Problem vid kreditgivning kan uppstå på flera olika sätt, men problem gentemot banken blir det när betalningen börjar slira. Det är en stor fördel med kunder som banken har en bra och öppen dialog med. Att kunden förmedlar när det eventuellt kommer bli svårt med betalningen är att föredra jämfört med att banken upptäcker det på en lista vid avstämning. Oftast kan banken hjälpa till om man kommer in tidigare och det finns flera sätt att hantera situationen.

I och med en kreditgivning har banken ett ansvar gentemot kunden. Men detta innebär också att kunden måste vara samarbetsvillig. Är kredittagaren öppen om krisen går det att i nio fall av tio hitta en lösning. Kanske kan en förändring ske i kreditupplägget eller produktionen? Man kan dock inte lita på att en kreditgivare stöttar och håller upp lantbrukaren för länge. Det kan leda till en otjänst för både lantbrukaren och banken. Det är viktigt att man går på kärnan av problemet direkt när det uppstår.

5.4.4 Trendspaning

På längre sikt är det intressant att fundera över hur strukturen i branschen kommer se ut. Om brukningsenheter fortsätter köpas av grannar. I dagsläget är det få lantbruksfastigheter som köps av någon utifrån som inte har koppling till brukaren sedan tidigare. För produktionen kan det vara bra att bygga större enheter, men dessa kommer bli svårare att sälja eftersom det är få köpare som är intresserade av sådana enheter. Även om många brukningsenheter köps av grannar är det många stora fastigheter som köps av någon utan lantbruksbakgrund. Kanske finns det i framtiden större möjligheter för brukningsintresserade att bedriva lantbruk på gårdar där ägaren saknar tid eller möjlighet att bedriva lantbruk.

En trend vi sett de senaste åren är att flera utlänningar, såsom holländare och danskar, köper svenska gårdar eftersom du får mycket för pengarna. Det är egentligen en fascinerande trend att lantbrukare är så fokuserade på att bygga nytt, när man kan köpa begagnade anläggningar för en tredjedel av vad de kostar att bygga. Det finns säkert flera fastigheter i Sverige som är nerprisade ur marknadens syn, och dessa kommer troligen bli fler och fler eftersom det förväntas komma en "generationsskiftes-boom". I framtiden kommer kanske lantbruksföretag fungera så att man anställer någon, och köper anläggning på annan ort och låter denna bedriva produktion. Det skulle vara ett nytt sätt att tänka utanför boxen och troligen en kalkylmässig fördel.

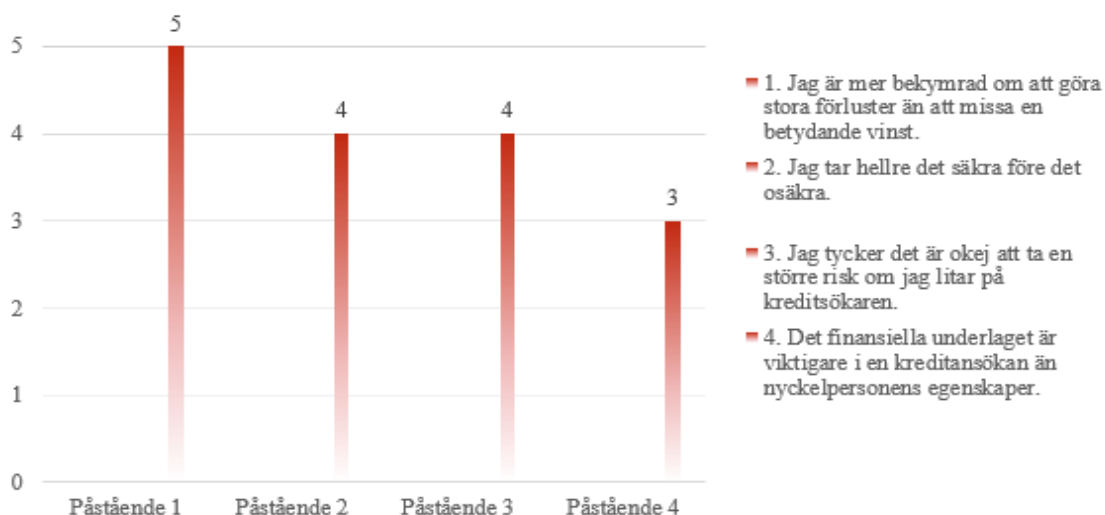
I Sverige har vi hårda krav på djurhållning och klimat. Det är förhållandevis dyrt att producera mjölk i Sverige om detta ska jämföras med världsmarknadspriset. Det innebär också att få in ytterligare djur i produktionen blir dyrt. Det är så marknadsförutsättningarna i Sverige ser ut i dagsläget, och på lång sikt kommer lantbruket fortsätta vara hårt regelstyrkt. Detta kan vara svårt att förhålla sig till som enskild lantbrukare, men det är viktigt att man behåller perspektivet att man handlar på samma marknad som alla andra. Som lantbrukare är det nog inte nyttigt att fokusera så på myndighetskrav och vad som får och inte får göras utomlands. Även om Lobbyverksamhet eventuellt kan förändra något för svensk mjölkproduktion kan man inte ta hänsyn till detta när en kredit ställs ut.

5.5 Danske Bank

Emma Frödå är ansvarig för Lantbruk Sverige på Danske Bank. Hon har en bakgrund som agronom ekonom och tog examen 2008. Hon sitter sedan september 2017 deltid på kreditavdelningen som kreditanalytiker.

Påståenden

(0 – Vet ej, 1 – instämmer ej, 2 – instämmer något, 3 – instämmer till viss del, 4 – instämmer, 5 – instämmer helt)



5.5.1 Bankens kreditgivningsprocess till investering i mjölkföretag

Egentligen skiljer sig inte process i kreditgivning till mjölkproduktion från annan kreditgivning, menar Emma Frödå. Kreditprocessen startar med att en kund tillsammans med dennes kundansvarige på banken meddelar att de vill investera i ett mjölkstall. Kundansvarig och kunden träffas då för en genomgång. Det är då fördelaktigt om kunden har tagit fram ett bra underlag om de ska bygga ut eller bygga nytt. Alla periodsiffror och det finansiella underlaget är ju i praktiken historia. Det är därför viktigt att detta kompletteras med en driftsplanering kring hur framtid produktion skulle bli framöver. Kundansvarig samlar ihop information som behövs och skriver en kreditansökan som skickas till en beslutsfattare på banken. Vilken nivå kreditansökan hamnar på beror på storleken och nivån på krediten. I detta steg granskas kreditansökan av en kreditanalytiker som går igenom materialet och kan be om kompletterande uppgifter från kundansvarige, som har mycket mer information än vad får plats i en kreditansökan. Innan det skickas till beslutsfattaren ses säkerheten över. Detta inkluderar både värderingar på fastigheter och företagsinteckningar samt annat som kan ingå. Kreditanalytikern ser då över om kreditansökan uppfyller de krav på säkerheter som Danske Bank ställer vad gäller bl a lönsamhet och tilltro till lantbrukaren. Detta görs genom att kreditanalytikern undersöker hur företaget gått historiskt. Dels vilka förutsättningar som finns för att få ett helhetsgrepp för att undersöka kreditparametrarna. Det är detta kreditanalytikern gör en analys av och för vidare till beslutsfattaren.

Danske Bank bistår inte den kreditsökande i att ta fram material eller någon kalkyl, utan fungerar som bollplank för kunden. Vi kan rekommendera rådgivare vi har förtroende för som kunden kan ta hjälp av. Danske Bank tar inte heller hjälp av extern rådgivning för att bedöma kreditansökningar. Det finns god kompetens inom banken som är insatta inom olika branscher. Det är viktigt att den som granskar krediten kan branschen, framförallt vid produktionslantbruk. De kontor som saknar lantbruk och skogsspecialister tar inte in dessa

kunder, utan slussar vidare dem till kontor med kompetens. Alla krediter på skogs och lantbrukssidan går i regel genom en eller flera experter.

Gemensamma faktorer för de som lyckas är oftast kopplat till personen bakom. Det är drivna människor som troligen skulle lyckats med vad de än skulle tagit sig för. Framförallt vid större investeringar handlar det om en förmåga att se helheten och lyckas hålla ihop företaget. Lantbrukaren är alltså inte bara en duktig mjölkproducent utan även duktig på management, att få fram duktiga anställda, delegera, optimera foderstater och behålla sitt goda djuröga. Dessa personer har ofta även god uppföljning och tänker strategiskt. De har en tydlig affärsplan med mål och de tänker framåt. De vet även när det tex kommer bli problem med likviditeten och förbereder sig och förmedlar detta. Dessa företagare har ofta även en sund omvärldskoll och vet när de bör valuta- och spannmålssäkra. De är även duktiga på att styra sina anställda att växa och få dem att leverera goda resultat.

“Det finns ett lagom kontrollbehov. De flesta som lyckas de försöker göra så att deras företag klarar sig utan dem. Om de skulle bli sjuka eller det skulle hända något så vet alla vad de ska göra på gården iallafall.”

De kunder som söker investeringar för stora produktionslantbruk knyts i regel som helkunder till banken. Skulle de ha bundna krediter någon annanstans behöver detta nödvändigtvis inte innebära problem. Danske Bank är dock en fullsortiment bank och för att kunna ge så bra stöd som möjligt till kunden så vill de ha koll på båda delarna av finansiering och flöde.

5.5.2 Storleksrationaliseringens betydelse, riskökning

Kreditgivning är idag mycket mer omfattande än den var för ett antal år sedan. Det gäller inte bara krediter till mjölkproducenter utan alla typer av krediter. I dag ställs det helt andra krav på kreditansökningar vilket i stor del beror ökat lagkrav samt att man har ändrat sin syn efter finanskrisen. Det är viktigt att det inom produktionslantbruk finns en balans mellan värdet på mark och ekonomibyggnader. Detta eftersom en gård med balans är en bättre säkerhet. Det måste finnas en reflektion och medvetenhet hos både kreditgivare och kredittagare kring marknadsvärdet efter att stora belopp har investerats i produktionsbyggnader. Detta eftersom marknadsvärdet på fastigheten sällan ökar lika mycket som investeringsbeloppet i byggnader. Kreditgivaren måste vara medveten om och vara insatt om gårdens förutsättningar och företagets foderförsörjning, spridningsarealer med mer för att förstå riskerna med investeringen.

Att kunden kan visa ett tidigare presterat resultat vid investering för storleksrationalisering är bra, men det är olika från fall till fall. Det ställs helt andra krav på lantbrukaren som tidigare kunnat sköta sin gård själv med hjälp av kanske familjen. Storleksrationaliseringen innebär ett helt annat management uppdrag. Det är därför viktigt att kreditgivaren känner stort förtroende för den person som ska genomföra investeringen. Tar vi över en kund som har en stor mjölkproduktion där allt är lika men vi tar över som bank, då går vi givetvis över de historiska siffrorna. Det är alltid lättare att ta över en kund som har en befintlig produktion

för då vet du hur det fungerar idag. Men vid nybyggnation blir det så stor skillnad och fler osäkerheter och det går inte att utläsa i historiken hur framtiden kommer bli. Har du dock haft flera år av negativa resultat så belastar det såklart.

“Bygger man ut och blir större och mer storskalig, så ställs helt andra krav på lantbrukaren.”

För oss är den mänskliga faktorn otroligt viktig, för det finns vissa företagare som ständigt levererar och andra som ständigt har “otur”. Oftast inger denna person inte det förtroende som krävs för att banken ska vilja ta risken att investera i produktionen. Det är en alltså kombination av det finansiella materialet och personen bakom företaget som bedöms. Lantbrukaren måste ha ett kassaflöde som klarar ränta och amortering och lön till ägaren samt ha en bra säkerhet för banken.

5.5.3 Om krediten går fel, erfarenheter

I de fall som krediten går fel så är en vanlig förklaring att man haft “otur”. Men generellt kan man säga att dessa företagare inte är lika duktiga på att anpassa sig och inte har management kvaliteterna som krävs. De kanske var superduktiga på att sköta ett företag med 60 kor som de ansvarade för själva, men förstod inte innebörden av att ta den nya rollen att ha anställda och delegera. De har inte lika god framförhållningen och ser vad de behöver justera på vägen. De tänker mer i nuet än långsiktigt och konsekvensen av detta blir att man hamnar i mycket nödlösningar och inte lyckas börja med den långsiktiga planeringen. Större lantbruk är komplexa verksamheter och ju större de är, desto större fokus på management. De kan ha hög avkastning på mjölk, men tjänar inte pengar på sista raden.

“... de jobbar på, och de jobbar extremt mycket. Troligtvis lägger de ner ännu fler timmar än de andra gör, men kanske inte på rätt saker.”

Det är svårt att bedöma denna management förmåga, men de kundansvariga som jobbar mot lantbrukare som kunder kan branschen. Kreditgivaren får oftast ganska snabbt en känsla när man träffar en person om detta är en insatt lantbrukare och företagare eller om det är någon som inte har koll på sitt eget företag. Detta märks både när kalkyler diskuteras och när man besöker gårdar. Ett bra sätt att skapa en känsla för företaget är att träffas på fastigheten. Kundansvariga har en viktig roll och måste vara goda människokännare vilket de sedan ska förmedla i kreditprocessen. De som fattar besluten om själva krediten träffar nämligen sällan kunden.

5.5.4 Trendspaning

Inom kreditgivning generellt så kommer det ske massor den närmsta tiden menar Emma Frödå. Vid kreditgivning till privata kunder så räknas detta ut av en dator, men vid så stora och komplexa kreditgivningen som det handlar om vid investering i mjölkföretag så kommer det fortsätta att behövas duktiga personer som kan bedöma lantbrukaren och företaget som

helhet. Att det blir större och större lantbruksenheter ställer dessutom större krav på kreditgivaren och den som ska göra analysen av krediten.

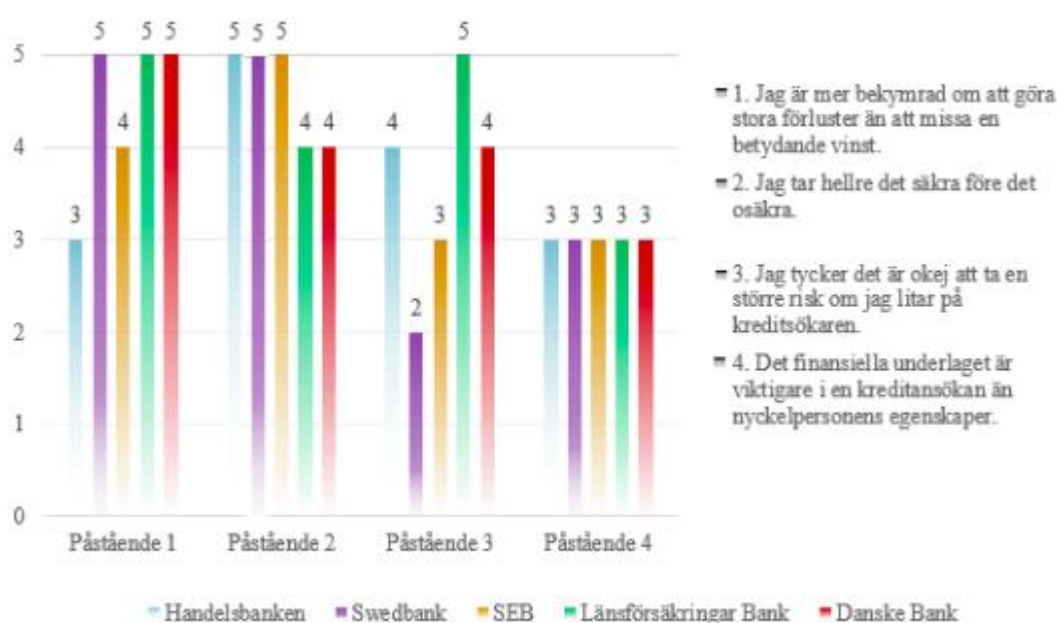
Ett framtidsscenario för investering inom mjölkproduktion är att mjölkföretagaren tar in kapital från andra håll än banker, från t ex ICA handlare eller andra riskkapitaliser. Detta har lantbrukare tidigare varit mycket försiktiga med eftersom det ofta är företagare med stora kontrollbehov. Stor del av det du äger i företaget är kopplat till dig som privatperson och du bor på ditt företag. Att släppa in en riskkapitalist i detta innebär att du låter någon annat även blir delägare i din egen bostad. Trenden kan dock gå mot detta tror Emma då du behöver ha en egen insats och kapital till banken för att de ska vara villiga att låna ut, vilket alla inte har. Sedan finns egentligen inte grundförutsättningarna för att lantbruksenheter i Sverige ska kunna bli hur stora som helst som i andra delar av världen, men trenden går helt klart åt det hållet.

5.6 Empirisk sammanfattning

I figuren nedan presenteras en sammanställning av respondenternas påståenden. Störst skillnad i svar är på påstående 3 medan alla respondenter svarade likadant på påstående 4.

Sammanfattning Påståenden

(0 – Vet ej, 1 – instämmer ej, 2 – instämmer något, 3 – instämmer till viss del, 4 – instämmer, 5 – instämmer helt)



Kreditgivning till mjölkföretag skiljer sig enligt respondenterna inte från kreditgivning till andra stora företag i grunden. Dock krävs stor kompetens hos kreditgivaren för att kunna undersöka alla parametrar som påverkar huruvida en investering kommer lyckas eller inte. För att undersöka detta krävs både finansiell kunskap samt stor personkännedom. Andra

aspekter som spelar in är läge på fastigheten då fastigheter ofta är en säkerhet för banken och en betydande del i att de tar risken att investera i lantbruksföretaget.

6 Analys och diskussion

I detta kapitlet analyseras och diskuteras studiens insamlade empiri med den insamlade litteraturgenomgången och mot teori. Kapitlet har samma huvudtitlar som dessa kapitel för att underlätta strukturen.

6.1 Kreditgivning till företag

Vår inledande fråga i intervjuerna belyste kreditgivningsprocessen inom banken. Svaren från respondenterna stämmer till stor del överens med den empiriska bakgrund med grund i litteratur som gjordes i början av denna studie. Bankernas beskrivningar av kreditgivningsprocessen kan återkopplas till figur 2, samt till Bruns (2001) konstaterande att det är avgörande för en bank att hålla hög kvalitet på sin kreditgivning. Dock betonade olika respondenter vikten av olika saker. Liksom Weber, Blais och Betz (2002) beskriver Rolf Åttingsberg från Handelsbanken och David Kästel från Swedbank hur en kreditgivare systematiskt måste samla in information för att minimera och förutse risker. Denna information samlas in med syftet att kunna fatta bättre och riskminimerande beslut. En strategi kan i detta fall vara att fokusera på kassaflöde. Rolf Åttingsberg menar att detta fokus har bidragit till att kreditgivare på banken klarat sig bra från kreditförluster, men det torde också innebära, enligt Nilsson & Öhman (2012) att banken löper större risk att göra fler typ II fel. Detta stämmer även överens med respondenternas svar på påstående 1 och 2, att de hellre tar det säkra före det osäkra, även om det kan innebära att en betydande vinst går förlorad.

Liksom Storey (1994) beskrivit bekräftar respondenterna att vid stora investeringar är det vanligt att lantbrukare vänder sig till banken för extern finansiering. Detta torde bero på att lantbrukaren genom denna kapitalanskaffning inte äventyrar företagarens kontroll eller inflytande (Cressy, 1995; Berggren 2002). Alternativet till finansiering via kredit kan vara att ta in externa delägare, men då riskerar företaget att i högre grad förlora kontrollen (Olofsson, 1996; Myers, 1984). De fall en kund blivit beviljad en kredit, men får problem att uppfylla kreditvillkoren, anser samtliga respondenter att orsaken är relaterad till företagarens förmåga att leda sin verksamhet. Det som ofta sker vid dessa situationer är att banken arbetar närmre kunden för att själva kunna vara med och påverka verksamheten. Så länge verksamheten levererar vad banken kräver kommer företaget få behålla sitt kontrollbehov, men vid obestånd är det företagets förmåga till kontroll och ledning som är bristfälligt. Då är också banken beredd att inkräkta på företagarens kontrollbehov.

Flera av respondenterna beskriver att bankerna har en modell eller liknande för att granska kredittagaren och hur krediten passar kreditportföljens profilering (Svedin, 1992), vilket likt Broomé & Elmér & Nylén (1998) fungerar som en form av inträdesbarriär för krediten. Syftet med dessa inträdesbarriärer för krediten menar respondenterna är att handläggaren undviker att spendera onödig tid på kreditansökningar som avviker från vad banken efterfrågar (Broomé & Elmér & Nylén, 1998). Det andra syftet med modellerna är att kreditbedömare har olika företagsanalytiska kunskaper och olika kreditgivare kan vara kompetenta inom olika områden (Bruns & Fletcher, 2008; Rolf Åttingsberg, Handelsbanken).

Har en bank stort kunskapskapital inom företagsanalys av en viss bransch är det naturligt att den banken i högre grad ägnar sig åt kreditgivning till den branschen (Emma Frödå, Danske Bank). Detta beror på att graden av typ I och typ II fel minskar mot just den branschen vilket också ger goda förutsättningar för en lönsam kreditgivning (Landström, 2003). Flera av respondenterna berättar att kreditgivare inom bankerna använder sig av interna experter inom jord och skogsbruk när de ska utfärda en kredit till mjölkproducenter. Bankerna har alltså säkrat upp och säkerställt att de har rätt verktyg och kompetens inom banken för att utfärda krediter till denna typ av företagare, och på så sätt minska risken för att göra typ I och typ II fel. I studiens litteraturgenomgång presenterar vi att banker försöker utveckla kvantifierade modeller utifrån finansiell data för att förutse finansiella kriser inom företag (Dernroth, 1993). Detta var dock inget som respondenterna nämnde gjordes vid kreditgivning till mjölkföretag, vilket stämmer med Svensson & Ulvenblads (1994) analys att dessa inte är användbara på små företag, något som mjölkproduktion kan räknas som. I dessa företag är de finansiella nyckeltalen mindre förutsägbara (Keason & Watson, 1991), vilket även Emma Frödå från Danske Bank påpekar. Istället menar respondenterna att det är kreditbedömarens egna förmåga och fallenhet att bedöma kvalitativa faktorer avgörande för en framgångsrik kreditgivning till små och medelstora företag, vilket stämmer överens med Kling, Driver och Larsson (2003) resultat.

En grundläggande del i kreditbedömningen menar flera respondenter är att lantbrukarens förmåga och möjlighet till återbetalning (Svedin, 1992; Kling & Driver & Larsson, 2003). Detta görs genom att både finansiella aspekter och lantbrukaren analyseras av kreditgivaren. Kreditgivaren måste enligt Markus Forsbäck, Länsförsäkringar Bank, vara säker på att denna företagare klarar ett liv med krediter och stressen av amortering. Inom återbetalningsförmåga skriver Svedin (1992) om bedömningsområden för återbetalningsförmåga (se figur 3) där marknad är en central del. Här är citatet från Markus Forsbäck intressant för analys:

“Som mjölkproducent ger du dig in på en marknad som redan har överproduktion. Du måste därför presentera varför du skulle göra det bättre än någon annan.”

Eftersom det redan finns en överproduktion på mjölk i Sverige idag bör marknaden egentligen ses som mättad vilket gör att mjölkproducenter har en uppförsbacke, vilket kan läsas i Lönsamhetsbarometern (2017). Liksom Green (1997) menar flera av respondenterna att en kreditbedömning med endast finansiell analys som beslutsunderlag ger en undermålig bild av företagets egentliga ekonomiska förutsättningar. Detta kan ses i svaren från Påstående 4, då alla respondenter svarade att de instämmer till viss del, eftersom de ansåg att det finansiella och det personliga är att anses som lika viktiga. Detta stämmer med Binks & Ennew & Reed (1992) teori att ägarens förmåga bedriva verksamhet vid små och medelstora företag är av mycket stor vikt då ägaren innehar flera viktiga roller i företaget. Däremot påpekade flera av respondenterna att det är bedömningen av den finansiella biten som är den delen av kreditbedömningen som kan anses vara relativt okomplicerad (Keason & Watson, 1991). Den större utmaningen är att bedöma kredittagaren och lyckas med den omfattande resursanalysen (Svedin, 1992). Kreditgivaren måste kunna undersöka och bedöma flera delar i företaget såsom organisation, ledning, distributionskanaler, ägarförhållande och produktionslinjer (Broomé & Elmér & Nylén, 1998; Emma Frödå, Danske Bank). Respondenternas

resonemang kan även kopplas till Lindahls (2000) två problem gällande kreditgivning till högt belånade företagsförvärv, i) att banken har svårighet att utvärdera företaget som söker krediter, hur man kommer förvalta krediter samt vilket resultat som kommer uppnås samt ii) att banken och kredittagaren har olika riskpreferenser. Framförallt problem i) lyfts av flera respondenter i och med problematiken att förutse lantbrukarens management förmågor. Har dock lantbrukaren tidigare lyckats optimera sin produktionslinje skapar det förtroende från banken menar flera respondenter (Binks & Ennew & Reed, 1992). En annan osäkerhet som Joakim Larsson (SEB) nämnde är det faktum att ju mer specialiserad en verksamhet blir, desto känsligare blir den eftersom den får färre produktionsben att stå på. Detta stämmer med Nilsson och Öhmans (2012) analys av utlåningsbeteende vid finansiell kris inom en bransch vilket innebär att banken blir riskavers mot dessa branscher.

Om kreditportföljen är intressant och kredit handläggaren ser potential i företaget menade Rolf Åttingsberg (Handelsbanken), David Kästel (Swedbank) och Emma Frödå (Danske Bank) att det då är fördelaktigt att knyta till sig lantbrukaren som helkund i banken så lantbrukaren använder fler av bankens tjänster, något som stämmer överens med Nilsson och Öhman (2012) analys.

6.2 Principal agentproblematik

Från den insamlade empirin kan vi se att Principal-Agent relationen är tydlig mellan kreditgivare och kredittagare (Lindahl, 2000). Detta eftersom kredittagaren (agenten) beslutar inom ett verksamhetsområde på uppdrag av banken (principalen). I denna relation kan vi med stöd av teorin anta att kreditgivaren alltid betraktas som principal, som godkänt kredittagaren som agent för att förvalta bankens pengar (Rapp & Thorstenson, 1994). För att få detta förtroende måste lantbrukaren (agenten) övertyga banken (principalen) att denna är lämpad för uppdraget, vilken görs genom kreditbedömning som beskrevs och analyserades i 6.1. Den risk som kreditgivare syftar till att undvika genom denna process, enligt respondenterna från alla banker i denna studie, är risken för negativt urval (Bakka, Fivelsdal & Lindkvist, 2006). Eftersom lantbrukaren i rollen som agent ska förvalta bankens pengar måste denna visa att den har de kvaliteter som krävs för att driva ett framgångsrikt företag (Bruns, 2001; Svedins 1992; Emma Frödå, Danske Bank; Markus Forsbäck, Länsförsäkringar Bank).

En kontrollåtgärd av detta menar alla respondenter är att kreditgivaren undersöker hur väl lantbrukaren är insatt i sin egen ekonomi och om denne har varit med i processen att utveckla kreditförslaget och inte enbart lämnat detta till en rådgivare. Detta skapar förtroende och legitimitet och visar att lantbrukaren haft en aktiv roll i planeringen av sin investering. Det är bra att lantbrukaren kan visa att denne kan anta flera roller i ett företag, likt organisatör, arbetsledare, ekonom m.m., men det får inte gå överstyr menar respondenterna.

Respondenterna poängterar även att lantbrukare måste bevisa sig som företagare och klara av att delegera uppgifter och leda personal. Vilket stämmer överens med Lindahls (2000), Bruns, (2001) och Svedins (1992) analyser av separationen mellan ledning och finansiering vid kreditgivning. Samtliga författare poängterar vikten av att kontrollera agentens förmåga att leda en verksamhet och agentens förmåga att lyda de förhållningsregler principalen sätter

upp. Principalen måste undersöka agentens management kvaliteter för att våga finansiera agenten (Jensen & Meckling, 1976).

En annan kontrollpunkt för kredittagaren menar flera respondenter är om lantbrukaren benämner sig själv som producent eller företagare och att man har en tydlig uttalad ambition att tjäna pengar och leva på sitt företagande. Denna problematik lyfts av Lindahl (2000) att moraliska risker och intressekonflikter kan uppstå när en principal anlitar en agent för en speciell uppgift som kanske inte är i ägarens intresse. Bankens intresse ligger i att finansiera verksamheter som klarar av att återbetala krediten inklusive leva upp till de villkor banken ställer vid utställandet av krediten. För lantbrukaren kan det istället finnas flera mål med investeringen som kan skilja sig från bankens målsättning. Ett exempel på detta är att lantbrukaren både bor på, arbetar och har starka emotionella värden till verksamheten. Dessa faktorer kan påverka lantbrukaren till att fatta beslut som inte faller inom ramen för vad är ekonomiskt rationellt (Markus Forsbäck, Länsförsäkringar Bank; David Kästel, Swedbank). Det kan uppstå en moral hazard då banker drivs av ett så tydligt ekonomiskt intresse och satsar pengar i investeringar som ska generera vinst, medan lantbrukare ofta har flera värden kopplade till sitt lantbruk än rent ekonomiska (Markus Forsbäck, Länsförsäkringar Bank). Flera respondenter menar att en gemensam faktor för lantbrukare som lyckas driva sitt företag på ett lönsamt sätt är att deras företagande i hög grad genomsyras av ett ekonomiskt rationellt tänk (Bruns, 2001).

6.3 Asymmetrisk information

Asymmetrisk information uppstår vid fördelning av information mellan lantbrukaren och banken (Bakka, Fivelsdal & Lindkvist, 2006; Healy & Palepu, 2001). Båda parter sitter på information som inte transparent speglas för den andra parten, vilket leder till att informationen blir asymmetrisk. Lantbrukaren har ett informationsövertag och därför agerar banken defensiv på olika sätt (Lindahl, 2000). Utifrån detta teoretiska förhållningssätt har vi valt att analysera empirin.

Flera av respondenterna uppgav att det var fördelaktigt om lantbrukaren kunde visa upp någon form av tidigare merit (*track record*), dvs att lantbrukaren historiskt kan uppvisa att han/hon klarar en uppväxling och att driva en större produktion. Har en kreditsökande inte detta är det givetvis inte omöjligt att få en kredit. Det innebär däremot att det är betydligt svårare att bedöma lantbrukarens management kvaliteter menar Emma Frödå, Danske Bank vilket stämmer överens med Jensen & Meckling (1976) och Rapp & Thorstensons (1994) resultat. Detta innebär att banken tar en större risk, vilket därmed påverkar kreditbeslutet och banken kräver då större eget engagemang från lantbrukaren i form av större säkerheter. Detta stämmer överens med Deli'Ariccia, Friedman och Marquez (1999) analys av att banker som erbjuder kredit till kredittagare kan ha problem med att det finns osäkerhet kring kundens kreditsäkerhet. Då lantbrukaren har ett positivt *trackrecord* ger detta information och indikation till banken att kunden troligen kan anses som säkrare vilket minskar bankens kreditrisk.

I de fall det kommer en helt ny kund som inte kan visa tidigare presterade resultat är det svårare att bedöma krediten menar alla respondenter. Det medför även en adverse selection problematik då den asymmetriska informationen mellan bank och kund leder till att banken inte kan skilja de bra krediterna från de sämre krediterna (Deli'Ariccia, Friedman, & Marquez, 1999). Enligt Riley (2001) blir effekten att banken utformar krediter utefter den genomsnittliga kvaliteten på kreditobjekten, vilket drabbar de mer kreditvärldiga objekten negativt. En lösning på adverse selection problemet är enligt respondenterna att premiera de kunder som kan visa ett positivt track record. Sannolikheten att lantbrukaren ska få en beviljad kredit ökar om han/hon redan innehar ett större företag eller har gjort en uppväxling tidigare. Detta ökar förtroendet för kunden och det visar att lantbrukaren varit med i processen tidigare. Effekten av detta blir enligt teorin att de duktiga lantbrukarna kan undgå den sämre genomsnittliga räntan om deras meriter gör att adverse selection problematiken undviks (Deli'Ariccia, Friedman, & Marquez, 1999). Ett annat sätt för lantbrukaren att skapa förtroende kan också vara att utbilda sig menar Joakim Larsson (SEB). Både genom institutionella utbildningsplatser, men även genom självutbildning eller att omge sig av aktuell rådgivning för att öka sina kunskaper. Utbildningen är en form av mätbar kvittens på att lantbrukaren i alla fall mottagit viss typ av väsentlig kunskap för att bedriva en verksamhet. Respondenterna kan genom dessa resonemang stärka Jensen och Meckling (1976) antagande att agentens management kvaliteter är viktiga för principalen. Med en större verksamhet ökar dessutom kravet på god ledningsförmåga då lantbrukaren inte själv hinner utföra de uppgifter verksamheten kräver. Säkerhetsåtgärderna respondenterna ger uttryck för är också ett sätt att lösa problemet med asymmetrisk information mellan parterna. Då management är svårt att mäta i realtid samlar kreditgivaren istället information från tidigare delar av kredittagarens liv. Effekten av detta blir att lantbrukare med möjlighet att visa upp goda meriter inom management har ett övertag gentemot dem lantbrukare utan. De kan därigenom erhålla bättre villkor från banken eftersom de medför mindre risk.

Markus Forsbäck (Länsförsäkringar Bank) påpekade att en lantbrukare aldrig skulle komma till banken med en kredit som visar negativt, och i detta uttalande från respondenten kan man skönja att det finns en försiktighet för att undvika moral hazard (Rapp & Torstensson, 1994). Det ligger många värden i en gård för en lantbrukare vilka inte alltid kan anses vara ekonomiskt rationella. Precis som Lindahl (2000) beskriver så kan risken att agenter ger vilseledande information till principalen minimeras genom att kredittagaren tvingas lämna större säkerheter, menar respondenterna. Vilket minskar lantbrukarens möjligheter att ge vilseledande information då denna tar en större del av risken.

Lindahl (2000) visar genom sin forskning att det är viktigt att principalen skapar incitament för agenten att handla som principalen vill. Detta bör ske eftersom principalen är tvungen att förhålla sig till en risk. Ett incitament är att låta lantbrukaren själv ta del av risken genom att låta banken ta in anspråk säkerheten i verksamheten. Det är dessutom en sätt för banken att minska sitt risktagande då de ställer ut krediten gentemot säkerheter i utbyte (Emma Frödå, Danske Bank; Rolf Åttingsberg, Handelsbanken). Principalen får dock inte försätta agenter i dåliga situationer, eftersom banken behöver kredittagare för att förvalta bankens pengar. Banken har alltså ett ansvar gentemot kunder menar Rolf Åttingsberg (Handelsbanken) och

Markus Forsbäck (Länsförsäkringar Bank) att inte försätta kunden i en situation som denna inte kan ta sig ur, varför kredit inte ska ges till kunder där återbetalningsförmågan är osäker. Detta är också viktigt för att behålla ett gott rykte på marknaden menar respondenterna. Därför måste banken hålla hög kvalitet på sin kreditgivning (Bruns 2001).

Som tidigare beskrivit kan vi utläsa från påstående fyra att kreditgivare anser att det finansiella och personliga egenskaper är lika viktiga. Kredittagaren bedöms alltså utifrån både materiell och immateriell karaktär för att kreditgivaren säkert ska välja rätt agent (Lindahl, 2000). Flera respondenter påpekade bankens uppgift att kritisk granska krediten som lantbrukaren lägger fram, för att kunna fatta bättre beslut och välja den bästa agenten (Weber, Blais & Betz, 2002).

6.4 Prospektteori

Genom påståendena kunde vi få en generell uppfattning om kreditgivarnas risk och har analyserat dessa utifrån den teori som presenteras i kapitel 3. Respondenterna Emma Frödå (Danske Bank) och Markus Forsbäck (Länsförsäkringar Bank) lyfter att kreditgivaren måste överväga om kredittagaren klarar stressen som räntor och amorteringar kan innebära. Detta stämmer in med innebörden av begreppet risk, och lantbrukaren måste bedömas om denne klarar av att leva med högre sannolikhet att något negativt inträffar och konsekvenserna av detta (Weber, Blais & Betz, 2002; Hadaker et al 2004; Nationalencyklopedin, 2017).

Enligt Neumann & Morgensterns (1953) nyttofunktion är grundantagandet att människan är ekonomiskt rationell, även vid beslutsfattande under risk (Tversky, 1975; Starmer, 2000). Från flera av respondenterna kan man dock utläsa ett avståndstagande från detta påstående då respondenterna påpekar att det är hård konkurrens inom branschen med höga kapitalmässiga inträdeskrav, och flera av respondenterna beskriver vissa lantbrukares brist på ekonomisk rationalitet vid ansökan om krediter. I figur 7, som illustrerar nyttofunktionens efterträdare, prospektteorin, presenteras den inbyggda förlustaversion som finns gällande ekonomiska beslut och denna anas när respondenterna redogör för kreditgivningen till produktion inom mjölkbranschen (Kahneman & Tversky, 1979). Eftersom alla respondenter beskriver mjölkproduktionen som en tuff bransch med hårda marginaler, innebär det att kreditgivare uttrycker en viss aversion mot att ge krediter till denna typ av investeringar då den tidigare präglats av betydande förluster för vissa banker (Markus Forsbäck, Länsförsäkringar Bank; Weber & Milliman, 1997).

Nilsson & Öhman (2012) visade genom sin forskning att kreditgivares riskaversion påverkas av konjunkturen i ekonomin. Effekten av en lågkonjunktur på i den svenska ekonomin var att fler typ II fel begicks av kredithandläggare, men med fördelen att mindre typ I fel begicks. Detta beteende kan förklaras av prospektteorin där Kahneman & Tversky (1979) visar att individer är mer rädda för chansen till förlust än vad de attraherades av chansen till vinst, även om sannolikheten för båda utfallen var lika. Prospektteorin kan också förklara Nilsson & Öhman (2012) resultat då en lågkonjunktur borde medföra förändringar i kredithandläggarnas referenspunkt. Är det vida känt att ekonomin är svag och lönsamhet sjunker förändras

förväntningarna och kredithandläggarna blir mindre riskaversiva. Vi kan se liknande resultat i vårt empiriska resultat där respondenterna ger uttryck för stor riskaversion och hänvisar till den svaga lönsamhetsutvecklingen inom mjölkproduktion (Lönsamhetsbarometern, 2017). De ger även uttryck för att agera riskaversivt genom att föredra att färre typ II misstag görs än typ I, vilket stämmer överens med Nilsson & Öhman (2012) resultat i efterdyningarna av en lågkonjunktur.

Markus Forsbäck (Länsförsäkringar Bank) påpekade även risken för banken att investera i mjölkproduktion. Han menade att lantbrukaren måste kunna förklara varför han/hon vill göra investeringen med tanke på den hårda bransch man då väljer att ge sig in i, vilket kan kopplas till prospektteorin och syftar till kreditgivarens referenspunkt. Enligt Weber & Milliman (1997) fattas olika beslut baserade på vinster och förluster snarare än den totala nyttan, något som stämmer överens med respondenternas defensiva ställningstagande till investering inom mjölkproduktion. Eftersom mjölkproduktionen redan har överproduktion hamnar automatiskt kreditsökande i en sits där denne måste bevisa sig själv för banken för att vända kreditgivarens referenspunkt och övertyga denne om att det inte skulle innebära en förlust. Detta påpekas även i förra årets Lantbruksbarometer (2017) där mjölkproducenter menar att det är svårt att få finansiering till investering. Lantbrukare måste därför enligt Hertwig et al. (2004) förändra kreditgivarens referenspunkt. Respondenterna beskriver då ett antal sätt där mjölkproducenter kan förändra bankens referenspunkt till det positiva. Dessa sätt innefattar bland annat att man kan visa upp tydlig affärsplan, ett track record, historiskt goda resultat, att man är insatt i sitt företag, ett ekonomiskt rationellt tänk, management kvaliteter m.m. Eftersom marginalerna är hårt pressade inom mjölkproduktion kan det förklara varför de personliga aspekten blir så viktiga vid bankens bedömning. Ett annat sätt för lantbrukaren att påverka kreditgivarens referenspunkt menar respondenterna är att bevilja kreditgivarens krav på säkerheter, såsom pant på mark och fastigheter, och att vara transparent i sitt företagande gentemot banken. Även detta innebär att kreditgivarens referenspunkt förflyttas så den upplevda osäkerheten och ögonblickets förutsättningar blir bättre för kreditgivaren, vilket gör kreditgivaren mer villig att acceptera risken (Kahneman & Tvesky, 1979; Schoemaker, 1982; Marcus Forsbäck, Länsförsäkringar Bank).

Weber och Milliman (1997) beskriver hur människors referenspunkt påverkas genom vägningfunktionen, att vi tänker olika om utfallen av händelser. Detta kan kopplas till lantbrukarnas driv att fortsätta med sin produktion trots dålig lönsamhet (Lantbruksbarometern, 2017). Detta är något som respondenterna menar att kreditgivare är medvetna om vilket innebär att de är defensiva. Att lantbrukare trots detta väljer att fortsätta verka och satsa inom denna bransch kan också tolkas via prospektteorin genom avtagande känslighet. Det är allmänt känt att mjölkproduktion är en ekonomisk utsatt bransch vilket även påpekas av flera respondenter, och både kreditgivare och lantbrukare är medvetna om detta. Det psykologiska värdet av penningvärdet mattas av vid svårigheter och svenska mjölkproducenter är vana med ett fluktuerande mjölkpris som är starkt influerat av världsmarknadspriset (Kahneman & Tvesky, 1979).

7 Slutsats

I uppsatsen slutliga kapitel presenteras studiens slutsatser. Här återges studiens syfte och vi besvarar våra forskningsfrågor.

Uppsatsen har behandlat och undersökt om storleksrationaliseringstrenden förändrat kreditgivningsprocessen till mjölkföretag med syfte att analysera om och isåfall hur storleksrationaliseringstrenden förändrat kreditgivningsprocessen till mjölkföretag, samt vilka faktorer som har störst betydelse vid kreditbeslutet. Detta syfte uppfylls genom att våra forskningsfrågor besvaras.

- *Har mjölkproduktionens storleksrationalisering i strävan mot effektivisering påverkat kreditgivning till branschen, och isåfall hur?*
- *Vilka faktorer har störst betydelse vid kreditbeslutet?*

Genom denna studie har vi fått inblick i bankens syn på mjölkproduktionens storleksrationaliseringsprocess och hur detta påverkat kreditgivningen till branschen. Lantbrukare inom mjölkproduktion har enligt Lönsamhetsbarometern (2017) upplevt problem med att söka kapitaltillskott till investering inom mjölkproduktion. I inledningen av denna studie beskrev vi att svenska mjölkproducenter är vana vid ett fluktuerande mjölkpris vilket är starkt influerat av världsmarknadspriset. Det är även kreditgivare vana vid och de respondenter vi intervjuat återger att de har god kompetens och inblick i produktionen och använder egna experter inom skog och lantbruk vid behandling av kreditansökningar.

Flera banker svarade inledande att kreditgivningsprocessen till mjölkföretag inte skiljer sig från kreditgivning till andra företag, även om en aversion mot att investera inom denna typ av bransch kan skönjas hos vissa respondenter. Med hjälp av litteraturgenomgången finns det ett utrymme att sortera de olika riskområdena enligt Bruns (2001) kategorisering av faktorer som påverkar återbetalningsförmågan. Denna kategorisering har gjort det möjligt att placera de olika riskerna som framkommit från det empiriska materialet. Vi kan genom denna kategorisering säga att *ledning* är den faktor som främst får betydelse vid bedömningen av en kredit. Dels ökar kravet på lantbrukarens förmåga till ledning av sin verksamhet när verksamheten växer i storlek och komplexitet. Respondenterna anser också att kreditgivningsprocessen bör lägga stor vikt vid lantbrukarens ledarskap egenskaper eftersom det är en faktor som är svår att mäta. Enligt prospektteorin bör därför lantbrukarna lägga extra stor vikt vid att framställa sig och sina ledaregenskaper positivt för att påverka kreditgivarens referenspunkt och inställning till risk. Det finns dock ett sätt att bedöma en lantbrukares ledningsegenskaper, vilket är utifrån befintliga meriter, ett så kallat *track record*. Lantbrukaren ska alltså inte enbart övertyga kreditgivaren att man är en bra producent, utan det är dessutom en fördel att kunna visa att denna kan utvecklas från producent till rollen som företagare. Detta eftersom en uppväxling och storleksrationalisering av företaget innebär att lantbrukaren måste ta nya roller inom verksamheten och därmed komma längre ifrån primärproduktionen. Även utbildning ses som en framgångsfaktor och att företagaren omger sig av god kompetens i form av rådgivare och betydande nyckelpersoner.

Principal agentteorin ger svar på varför risker från början uppstår vid den affärsmässiga relationen mellan en bank och en lantbrukare. Banken kan inte på grund av asymmetrisk information bedöma lantbrukarens ledarskapsegenskaper. Då banken enligt prospektteorin är mer rädd för att göra en förlust än möjligheten till en vinst vidtar banken försiktighetsåtgärder då ledningsegenskaper är svårkontrollerade. Vi kan även visa att Nilsson & Öhman (2012) resultat stämmer överens med denna studie då kreditgivare med en riskaversiv referenspunkt tenderar att föredra att göra fler fel av typ II än typ I inom kreditgivning.

Slutsatsen av studien är att mjölkproduktion anses som en kapitalkrävande bransch, samtidigt som kassaflöden och lönsamheten ofta är svaga, vilket innebär en utmaning för finansiering till branschen. I framtiden kommer det därför att ställas höga krav på morgondagens företagare vad gäller förmåga att attrahera kapital, hantera risk och effektivisera driften. Som kreditgivare är det svårt att kontrollera om en lantbrukare har de ledarskapsegenskaper som krävs för att driva en större verksamhet. Därför är det en fördel om lantbrukaren kan uppvisa goda meriter från tidigare egna verksamheter. Detta leder till att de som redan klarat av en storleksrationalisering har en fördel vid kontakt med banken, vilket i sig driver på storleksrationalisering inom svensk mjölkproduktion.

Vår förhoppning är att denna forskning har bidragit till förståelsen för hur strukturförändringarna inom mjölkproduktionen påverkat investeringsviljan hos banken och vad företagen kommer behöva uppfylla för krav för att attrahera kapital från banken. Studien har även ämnat att utöka kunskapen och fylla i luckorna vad gäller storleksrationaliseringens påverkan på kreditprocessen mellan småföretag och bank genom att tillämpa ett teoretiskt ramverk baserat på principal agentteorin och prospektteorin. På detta sätt har vi kunnat beskriva storleksrationaliseringens konsekvenser på kreditgivningsprocessen mellan bank och småföretag inom mjölkproduktion. För framtida studier föreslås att denna uppsats kompletteras med en studie om mjölkbönders uppfattning om kreditgivning. Intressant vore då att studera både mjölkproducenter som fått kredit beviljad samt mjölkproducenter som fått avslag på sin kreditansökan och studera deras erfarenheter av kreditgivningsprocessen. Det vore även intressant att studera alternativa möjligheter för mjölkproducenter att få externt kapital, och om det finns något intresse för detta bland svenska mjölkproducenter.

Referenser

- Bakka J., Fivelsdal, E. & Lindkvist, L. 2006. *Organisationsteori: Struktur - Kultur - Processer*. 5e Upp Liber AB Malmö
- Berggren, B., 2002. *Vigilant associates - Financiers' Contribution to the Growth of SMEs*, Ph. D. Thesis. Department of business studies, uppsala: Uppsala univerity.
- Binks, M. R., & Ennew, C. T., & Reed, G. V., 1992. *Information asymmetries and the provision of finance to small firms*, International Small Business Journal, 11, 1, 35-46.
- Breiding, L., 2010. *Riskhantering vid kreditgivning till lantbruksföretag*, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för ekonomi, Uppsala.
- Broomé, P., Elmér, L., Nylén, B. 1998. *Kreditgivning till företag*. Utgivning: Lund : Studentlitteratur.
- Bruns, V., 2001. *A dual perspective on the credit decision process between banks and privately held firms*, Licentiatuppsats, jönköping internationella Handelshögskolan
- Bruns, V. & Fletcher, M., 2008. Banks' risk assessment of Swedish SMEs, Venture Capital, 10:2, 171-194, DOI: 10.1080/13691060801946089
- Bryman, A., & Bell, E., 2015. *Business research methods*. Oxford University Press, USA. Part 2.
- Cressy, R., 1995. *Business Borrowing and Control: A Theory of Entrepreneurial Types*, Small Business economics, 7. 291-300
- Deli'Ariccia, G., Friedman, E. & Marquez, R., 1999. *Adverse selection as a barrier to entry in the banking industry*. The RAND Journal of Economics, Vol. 30, No. 3, pp. 515-534.
- Dernroth, J., 1993. *Leverantörers kredithantering - en problemanalys*, Teknologie Licentiatavhandling, Department of Industrial Organization, Lund Institute of Technology, Lund, Sweden
- Falk, B. & Näslund, C., 2014. *Vägen till finansiering av ditt lantbruksföretag*. LRF
- Funered, U., 1994, Bankernas risktagande, Nerenius & Santérus, Lund
- Golafshani, N., 2003. *Understanding reliability and validity in qualitative research*. The Qualitative Report 8, 597-607.

Grön konkurrenskraft, 2015. *Produktivitet i sverige och konkurrentländer*. Rapport jordbruksverket, LRF, LRF Konsult.

Healy, P. & Palepu, K., 2001. *Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature*. Graduate School of business, Harvard University, Boston.

Hertwig, R. Barron G, Weber E. & Erev, I., 2004. *Decisions from Experience and the Effect of Rare Events in Risky Choice*. Psychological Science, Vol. 15, No. 8 pp. 534-539 Sage Publications, Inc. on behalf of the Association for Psychological Science.

Holstein, H., Jonzon, Y. & Strömberg, I., 2014. *Tillväxt och värdeskapande – konkurrenskraft i svenskt jordbruk och trädgårdsnäring*. (SOU Rapport 2014:38).

Jensen, M C., & Meckling, W H., 1976. *Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure*". Journal of Financial Economics, V. 3, No. 4, pp. 305-360.

Kahneman, D. & Tversky, A., 1979. *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk* *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, pp. 263-292.

Kling, K., & Driver, M. J., & Larsson, R., 2003. *Hantering av mänskliga fallgropar vid kreditbedömning av små företag- ett kognitivt perspektiv*. Småföretaget och kapitalet, sid 67-89. SNS förlag, Kristianstad 2003.

Konkurrenskraftsutredning, Delbetänkande, 2014. *Tillväxt och värdeskapande Konkurrenskraft i svenskt jordbruk och trädgårdsnäring*. SOU 2014:38.

Kvale, S. & Brinkmann, S., 2014. *Den kvalitativa forskningsintervjun*, Studentlitteratur, Lund.

Lantbruksbarometern, 2017. *1000 lantbrukare om konjunkturen*. LRF-konsult och Swedbank Sparbankerna.

Lewis-Beck, MS, Bryman, A & Futing Liao, T., 2004. *The sage encyclopedia of social science research methods*, Sage Publications, Inc., [Accessed November 2017], doi: 10.4135/9781412950589.

Lindahl, M., 2000. *Bankens villkor i låneavtal vid kreditgivning till högt belånade företagsförvärv. En studie ur ett agentteoretiskt perspektiv*, Lic. avh. Nr 754. Tekniska högskolan. Linköpings Universitet.

Myers, s. C., 1984. *The capital structure puzzle*, Journal of finance, 39, 261-297.

Nilsson, A. & Öhman, P., 2012. *Better safe than sorry: defensive loan assessment behaviour in a changing bank environment.*, Qualitative Research in Accounting & Management, Vol. 9 Issue: 2, pp.146-167, <https://doi.org/10.1108/11766091211240360>

Olofsson, C., 1996. *Risikkapitalet och de mindre företagen*, i Johannisson, B & Lundmark, L., Företag, företagare, företagsamhet, Lund: Studentlitteratur 55-72.

Rapp, B. & Thorstensson, A., 1994. *Vem skall ta risken?*, Studentlitteratur, Lund.

Riley, J., 2001, *Silver Signals: "Twenty-Five Years of Screening and Signaling"*, Journal of Economic Literature, vol 39, s. 432–478.

Schoemaker, P., 1982. *The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations*. Journal of Economic Literature, 20, 529-563.

Starmer, C., 2000. *Developments in Non-Expected Utility Theory: The Hunt for a Descriptive Theory of Choice under Risk*. Journal of Economic Literature, 38 (2), 332-382.

Storey, D., 1994, *Understanding the small business sector*, London. Routhledge.

Svedin, J., 1992. *Kreditgivning och kreditbedömning till företag*, Almqvist och Wiksell Ekonomiförlagen, Malmö

Svensson, K., & Ulvenblad, P-O., 1994. *Bankmäns hantering av krediter till små företag - en studie ur ett informationshanteringsperspektiv*, Licentiatuppsats, Ekonomihögskolan vid Lunds Universitet och Ekonomacentrum vid Högskolan i Halmstad

Tversky, A., 1975. A Critique of Expected Utility Theory: Descriptive and Normative Consideration. *Erkenntnis*, 9 (2), 163-173.

Walsh, I., Holton, J., Bailyn, L., Fernandez, W., Levina, N., & Glaser, B., 2015. *What Grounded Theory is; A Critically Reflective Conversation Among Scholars* *Organizational Research Methods*, Vol. 18(4) 581-599

Watson, R., & Wilson, N. (2002). *Small and medium size enterprise financing: A note on some of the empirical implications of a pecking order*. *Journal of Business Finance & Accounting*, 29(3-4), 557-578.

Weber, E. & Milliman, R., 1997. *Perceived Risk Attitudes: Relating Risk Perception to Risky Choice*. *Management Science*, Vol. 43, No. 2, pp. 123-144

Weber, E., Blais A. & Betz, N., 2002. *A Domain-specific Risk-attitude Scale: Measuring Risk Perceptions and Risk Behaviors*. Journal of Behavioral Decision Making. 263–290
Published online in Wiley InterScience. DOI: 10.1002/bdm.414

Von Neumann, J., & Morgenstern, O., 1953. *Theory of Games and Economic Behavior*. 3:e uppl. Princeton: Princeton University Press.

Internet

DI, Dagens Industri, 2018-05-22.

<https://www.di.se/rantor/> [2018-05-23]

Jordbruksaktuellt 2017-10-23

<http://www.ja.se/artikel/55367/stabil-marknad-haller-mjolkpriset.html> [2018-01-29]

Jordbruksverket, 2017 *Jordbruksverket i siffror - Förändring av antal kor samt av antal tackor och baggar åren 1974-2016*. 2017-08-13.

<https://jordbruketisiffror.wordpress.com/2017/08/13/forandring-av-anta-kor-samt-tackor-och-baggar-aren-1974-2016/> [2018-03-22]

Jordbruksverket 2014 *Jordbruksverket i siffror - Mjolkproduktionen ökar* 2014-04-03.

<https://jordbruketisiffror.wordpress.com/2014/04/03/mjolkproduktionen-okar/> [2018-03-22]

Nationalencyklopedin, 2018. Risk.

<http://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/lang/risk> (hämtad 2018-02-01)

LRF (2016). Lantbrukarnas Riksförbund, Varför blev det mjölkkras, 2016-06-17.

<https://www.lrf.se/om-lrf/organisation/branschavdelningar/lrf-mjolk/mjolkoffensiven/varfor-blev-det-mjolkkras/> [2018-01-29]

European Commission (2018). What is an SME? 14/03/2018.

http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_sv [2018-03-14].

Personliga meddelanden

Jacob Söderberg LRF Konsult [2018-01-19] & [2018-01-31]

Rolf Åttingberg Handelsbanken [2018-03-22]

David Kästel Swedbank [2018-03-19]

Joakim Larsson SEB [2018-03-27]

Markus Forsbäck Länsförsäkringar Bank [2018-04-03]

Emma Frödå, Danske Bank [2018-04-19]

Bilaga Intervjuguide

Informera vilka vi är, vad vi heter och syftet med studien:

Syftet med uppsatsen är att analysera och utforska om storleksrationaliserings trenden inom mjölkföretag har förändrat kreditgivningsprocessen och isåfall vilka faktorer som får störst betydelse vid kreditbeslutet.

Introduktionsfrågor

Går det bra om vi spelar in intervjun?

Anonymitet?

Sociala faktorer och bakgrund

Påståenden:

(0 – Vet ej, 1 – instämmer ej, 2 – instämmer något, 3 – instämmer till viss del, 4 – instämmer, 5 – instämmer helt)

”Jag är mer bekymrad om att göra stora förluster än att missa en betydande vinst.”

0 1 2 3 4 5

”Jag tar hellre det säkra före det osäkra”.

0 1 2 3 4 5

”Jag tycker det är okej att ta en större risk om jag litar på creditsökaren”.

0 1 2 3 4 5

”Det finansiella underlaget är viktigare i en kreditansökan än det nyckelpersonens egenskaper”.

0 1 2 3 4 5

Öppna Frågor:

Berätta om kreditgivningsprocessen:

På vilket sätt genomförs en kreditbedömning av en mjölkföretagare?

Tar ni in någon extern kompetens för att hjälpa kunden att ta fram material eller för att hjälpa er själva vid beslutet?

Hur bedöms kreditvärdighet hos en kund?

Finns det gemensamma faktorer som kan beskriva en lyckad kredittagaren?

Har storlekrationaliserings trenden inneburit förändringar i hur en kreditbedömning till mjölkföretag går till?

Beaktar ni företagarens tidigare erfarenheter när ni ska ge krediter?

Säg att krediten är beviljad till investering i mjölkproduktion, hur fortlöper den affärsmässiga relationen mellan er och er kund?

Berätta om hantering kring kreditförluster:

Vilka är de vanligaste problem som uppstår vid kreditgivning till mjölkföretagare?

Hur hanteras kunder som inte har full betalningsförmåga?

Är det ett krav att knyta kunden som helkund?

Hur hanterar banken en kreditförlust?

Avslutning

Har du några teorier om hur kreditgivningen kommer vara i framtiden för mjölkföretag (i och med storleksrationalisering?)

Finns det möjlighet att återkomma om vi skulle behöva ställa någon kompletterande fråga?

Tack så mycket för er medverkan och tid!